全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1次点醒老板成功创业公式：资金+营销+投资+人事

3大创业重点资源：人脉+资金+能力

第一次当老板就上手

全图解

4大优质老板必备技巧：财务力+管理力+营销力+计划力

5大步骤晋升成功大老板 经营能力扎实培养：找准定位+组织人员+资金到位+调查市场+拥有技术

师瑞德◎著



全国百佳图书出版单位
APETIME 时代出版
时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net
理想藏书558188

第一次当老板就上手

全图解

师瑞德◎著



全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载
www.55188.com 理想藏书55188

图书在版编目（CIP）数据

第一次当老板就上手全图解 /师瑞德著.—合肥：安徽人民出版社，2012

ISBN 978-7-212-05757-2

Ⅰ. ①第… Ⅱ. ①师… Ⅲ. ①企业管理—通俗读物 Ⅳ. ①F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2012）第 214871 号

版权合同登记号：12121106

本著作物经外图（厦门）文化传播有限公司代理，由我识出版社有限公司授权北京时代华文书局有限公司，在中国大陆出版、发行中文简体字版本。

第一次当老板就上手全图解

师瑞德 著

出 版 人：胡正义 选题策划：胡俊生
责任编辑：胡俊生 樊艳清 封面设计：零三二五
责任印制：刘 银 版式设计：八度印象

出 版：时代出版传媒股份有限公司（http://www.press-mart.com）
安徽人民出版社（http://www.ahpeople.com）
（合肥市翡翠路1118号出版传媒广场8层 邮编：230071）
发 行：北京时代华文书局有限公司
（北京市东城区安定门外大街136号皇城国际A座8层 邮编：10011）
电 话：010-64266769 传 真：010-64264185转8067
印 制：北京中印联印务有限公司 电 话：010-87331056

开 本：710×1000 1/16 印 张：16 字 数：230千字
版 次：2012年11月第1版 2012年11月第1次印刷
书 号：ISBN 978-7-212-05757-2 定 价：32.80元

版权所有 侵权必究

（如发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

反败为胜的创业新浪潮

M型社会下的弱势群体如何走出自己的一片天?

就业环境不佳,让更多人选择自主创业,多年来许多单位的调查结果都指出,想要创业的人数比例始终居高不下!

创业,成了国人另一项就业选择,也是部分人东山再起、反败为胜之路。

不过,创业绝对不是一件简单容易的事情,如果在体制内、职场中遇到什么挫折,以为潇洒地提出辞呈,屁股一拍,自己跳出去当老板,就能一帆风顺的话,那可就大错特错了。

根据权威机构的调查,中小企业大多数可以度过创业后的两年,但5年后只剩下61.9%的企业主还存活,也就是说有38.1%已经关门大吉,寿命超过10年的中小企业,就只剩下42.1%。

而来自创业加盟协会、中小企业协会等辅导民众创业的调查数据,同样观察到类似趋势,对创业主来说,初期一定怀抱雄心壮志,打算开疆辟土,生意蒸蒸日上,不过可能没多久便铁门拉下,贴着店铺转让的红字条。

创业专家指出,资本少又没经验的创业者存在先天不良,后天不足的障碍,因为对内,规模小、资源有限;对外,客人少、市场萎缩,很容易在滚滚洪流中败下阵来。

当然也有不少打落牙齿和血吞的创业高手,就算暂时败下阵来了,依然有本事重新站起来,换个行业,重整旗鼓,又是好汉一条。

创业分为两种类型,第一是主动型,这种人比较有想法、有主见,谋定而后动;第二是被动型,这种人可能在职场上遇到困难,或年纪比较大,不容易再找到满意的工作,所以不得不跳出来创业。不管哪种类型,想要创业成功的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人，人格特质非常重要，要主动、乐观、积极。要成功创业，那么找准定位、组织人员、资金到位、调查市场、拥有技术五大轴心缺一不可。

一、**找准定位**：抢入热门行业，分享市场大饼，看起来好像比较有赚头，但进入门槛比较低，没有庞大实力、背景的创业者很快就会被吞噬，宏基集团创办人施振荣的座右铭“追随非我风格(Me too is not my style)”，便很值得创办者好好深思，找出不同的利基与营业模式，才是致胜秘诀。

二、**组织人员**：创业打的是群体战，单打独斗撑不久，当老板的人要有领导力，要学会管理员工。

三、**资金到位**：不管拥有再好的想法，要是欠缺资金也没辙，还好政府以及银行的等单位机构目前提供了各项创业贷款，但有了资金也得量力而为，只想负担少、获利高、风险低，可就不切实际。

四、**调查市场**：踏入陌生领域之前，要研究市场发展性强不强，询问专家意见，避免变成最后一个抬轿的老鼠。

五、**拥有技术**：政府与民间组织开办了多门专业的职业训练，欠缺技术的创业者不妨好好利用。

连试都没有试就打退堂鼓，不挂掉才怪！创业市场中有太多空有梦想但是畏手畏脚的案例，部分原因是：亲戚朋友两三句话，就让耳根子软的人放弃了。

其实，可以把朋友的咨询意见当成市场，但是不要太依赖，创业者应当寻求政府的免费创业咨询服务；正如创业专家鼓励创业者的，“只要有七八成把握，就先拼再说吧！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老板，不是那么好当的

在如今这样的市场经济环境下，越来越多的年轻人跃跃欲试地渴望创业，梦想着有朝一日“自己当老板”。

“当老板”的诱惑为何如此之大呢？在很多人的眼中，当上了老板，意味着个人事业的成功、代表高额的收入、社会的尊敬、做事情的随心所欲、别人眼中的成功人士、良好的自我感觉等。

但其实如果将创业和当老板只是简单地理解为如此的光鲜、富贵、有面子，这样的老板恐怕根本就当不长久。

正确地来说，自己当老板，首先应该是市场风险的承担者。

企业处在激烈竞争的市场环境之中，企业所承受的各种市场风险的重心就高度集中在企业当家人——老板的身上；担当着如此风险的重压，当然不可能轻松，这一点也许是那些尚未体验老板角色的人所很难想到的。

因此，作为准备创业的人，很重要的一项任务，就是要强化自己的市场风险意识，这个准备不充分，其他的事情根本就无从谈起；哪怕是一家规模再小的企业，它所面对的风险也是非常复杂、防不胜防的。

一般来说，比较好对付的是来自市场竞争的风险，这种风险大都在明处，也往往在人们的预料之中，只要做好自己就可以了。而还有更多的风险往往发生的不那么直接，比如内部员工的反目、产品服务出现严重品质问题、因管理不善受到政府监管部门的查处，等等。坦白地说，企业的经营管理活动中，各种隐患随时都可能爆发，作为老板随时都要做好应对各种风险发生的准备，当老板可不像年轻人想象的那般潇洒啊。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为什么当老板要这么辛苦呢？其实这是一种社会的公平！

由于你比其他普通员工承担了更多的风险和责任，由于你要随时处理那些极为复杂、棘手的难题，在许多不确定的可能和疑惑之中作出决断，保证企业的生存和发展，因此你的经济收入状况也会相应高一些，在应对日常事务的频率上会舒缓一些，拍板决定事情的自由度自然就会高一些，得到的社会认可就可能会多一些。

假如没有这些诱惑，社会上老板这个阶层也许根本就不可能存在。

创业，准备好了再上！

人世间任何一项职业，都是各有利弊得失的。正如一个刚刚走出校园的大学生在选择就业还是创业的时候所面对的困惑一样，如果按通常的路径进入一家企业，从最底层的职位做起，不仅地位低下、收入微薄，而且要整日忍受别人的指挥调度，没有足够的心理准备，恐怕要度日如年。

这样的日子如何才能熬出头呢？但从另一个角度上说，这样的职业起步几乎可以没有什么风险和压力，只要你能平和地安下心来，老老实实地学习职业技能、积累工作经验，完全可以体验平凡职业的工作乐趣。

在这期间，如果你很有经营管理方面的悟性，完全可以在企业中逐渐崭露头角，成长为在企业中承担相应责任的经营管理者。

应该说，这是一条适合多数人选择的职业成长之路，每个人都能够在职业的成长历练中最终找到适合自己的事业空间，如果你不具备负责一个方面工作的能力和兴趣，而是安心在自己适合并喜欢的职位上体验工作的美丽、平凡的快乐、专业技能的不可或缺，当然也是个很好的选择。

目前社会的就业压力很大，如果一些受过高等教育的大学生能够投身到自主创业的大潮之中，不仅解决了个人的就业问题，而且还会创造出一些新的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就业机会来，为社会排忧解难。但一般的传播媒体在帮助有创业想法的人认清“创业需要较为充分的准备、创业要独自承担很大、很复杂的市场风险”等问题上，有着许多的不足和欠缺。因为没有健康的创业心态，没有充分、理性的各项创业准备，仅凭头脑一热就开张，难受的日子一定来的不会太晚。

因此，在鼓励创业的同时，必须更多地引导其进入一个健康、理性的创业之路。之所以这样说，是因为从一般意义上说，每个人都是创业大军背后庞大预备队中的一员。有的人各项综合条件优越，明天就可能踏上了自己的创业征途；而更多的人则需要进行一系列、可能很漫长的准备，意义上的、专业上的、技能上的、团队上的、资金上的、项目选择上的准备，等等。

这个准备的过程根据每个人的情况不同而各有差异，有的人即便准备了很久，信心仍然未能竖立起来，也未必就是创业的逃兵和失败者。

创业成功的希望对于每个人而言，都是充满诱惑的。

创业成功就意味着自己能够变身为老板，可以将自己的职业人生价值最大化。但我们又必须理性地面对一个近乎残酷的现实，创业成功的几率是非常低的，大概只有百分之几，绝大多数的创业者并没有真正梦想成真。

有这样一种心理准备是重要的，创业不过是我们不放弃人生追求的一种路径选择，关键是如何做到无怨无悔，即便创业没有成功，我们也同样还面对着那么多的希望。毕竟职业人生对于我们每个人来说都是丰富多彩的，绝非只是创业这一条路可供选择。我觉得应该突出强调这样一个观点，在鼓励年轻人创业的问题上，尤其要注重他们职业心态的培养。

如果由于准备得不够充分，贸然开始了不成熟的创业实践，结果很快就以失败告终、铩羽而归。一次简单的创业成败，本身尽管不算什么，但如果是准备不到位的缘故，完全有可能使这次创业失败成为其心中永远的伤痛，甚至影响到他的整个职业人生，那该是一件多么遗憾的事情啊。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

鉴于此，这本《第一次当老板就上手》，有别于坊间一般只会歌功颂德，泛泛介绍根本称不上成功的创业案例的书籍，而是从最根本、最基础的概念，让大家知道老板学，到底该学些什么！

希望各位在看完这本书之后，可以修正错误的观念，然后得以在创业的路上走得更加顺遂，先从站稳一方之地开始，最终成为事业有成、版图扩大的大老板！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目　　录

作者序｜反败为胜的创业新浪潮......001
前言｜老板，不是那么好当的......003

CHAPTER 1 当老板，你准备好了吗

你准备好自己当老板了吗？不管是从先前体制内跳出来，还是踏入社会就开始当老板，你必须知道创业光有热情还不行，没有资金、没有方向、没有经验，就是时机和条件尚未成熟。如果条件不成熟就盲目创业，会导致投入大、产出小；专案不准，资金套牢；经营不利，血本无归等后果。那么，创业要准备好哪些心态与技巧呢？

Part 1　为什么要当老板......002
想快乐就自己当老板......003
下班当老板，多赚一份薪......004
拼经济救失业，宅老板创事业......007
创业改变不了一个失败的打工者......013
Part 2　创业之前必须想清楚的问题......017
我需要建立什么样的企业......018
确定战略：我如何实现目标......019
我有合适的资源和关系吗......020
老板每天做些什么......020

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

Part 3 成功创业者所必须具备的创业素质? 023
行动必须敢作敢为 023
思考必须独立自主 023
创业者不可错过的必修课 024
创业成功必经的途径 027
创业成功必要的准备 027
成功创业的几种模式 029

Part 4 星座与创业 032
12星座创业能力排行 033

Part 5 创业适性评量 036
10个问题检测创业时机是否成熟 036
你是赚大钱的料吗 039
测验你的创业火候有多深 040

CHAPTER 2
创业开店 要做出的重要选择

创业当老板，象征着从里到外，从上到下的所有事情都必须自己打点，因此用八爪鱼来形容老板的处境一点都不为过，身为老板的人，不仅要对于行业内的专业知识知之甚详，更得对整个大环境的潮流趋势以及财务、营销、人事管理等Know-how全盘掌握才行；老板啊，若没有十八般武艺，还真的不是那么好当的！

Part 1 如何选定创业项目 044
你知道如何发现创业机会吗 045
发现创业机会的5大来源 045

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业机会该怎样发现……047
把握创业机会的特征……047
培养发现创业机会的能力……048
如何选定致富项目……049

Part 2 如何选择创业模式……051
从打工做起的创业模式……051
仿造成功人的创业模式……052
从业务代表做起的模式……053
摸石头过河的创业模式……053

Part 3 应该如何挑选加盟总部……056
加盟连锁疯创业上班族选边站……056
连锁加盟创业比团体战赢面大……061
挑选加盟总部要学巴菲特……061

Part 4 创业开店的步骤……064
找专业创业顾问咨询……064
撰写创业企划书……064
创业资金筹措……065
如何选定行业决定产品……065
学习经营技术……065
店面商圈评估……066
与房东签约……066
营业证照申请……067
店面如何装潢……067
准备生财器具及设备……068
开幕促销……068

Part 5 如何白手起家……070
创业没有本钱，怎么借钱……071
创业者白手起家需要避开的意识误区……071

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

CHAPTER 3 当老板要回答的关键问题

当老板，有很多事情需要自己出面解决，而这些问题，是无时无刻不在发生的，所以，当老板的人，务必眼观四路，耳听八方，才能在第一时间内把该解决的事情完美地解决；如果一些事情没有想得很透彻，导致发生意外时，手忙脚乱，那么，毫不意外地会影响到经营的稳定性！

Part 1 如何找到创业资金 076
筹集创业资金有诀窍 076
银行贷款操作指南 083
如何估计创业所需资金 083
需要多少资金维持企业运转 084
怎样运用创业资金 088

Part 2 创业地点的选择 091
小本商铺创业要以稳妥为先 091
初次创业：选址请注意商圈结构 092
如何进行店面评估 094
如何选择好店址 097

Part 3 如何挑选创业伙伴 100
如何与人合伙 100
创业怎么选择合作伙伴 101
合伙创业应该注意的问题 103

Part 4 万一成功了，该怎么办？成功不是一时的成功，万一扩张过快，还是会挂 106
企业过度扩张可能造成的危害 106
警惕多元化魔咒，不要赔了夫人又折兵 107

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

Part 5 创业的风险怎样控制 110
创业有风险，从商须谨慎 110
创业途中会遇到的风险 112
创业投资各阶段的风险控制 115

CHAPTER 4
当老板 要弄懂的正确观念

不管你是初次当老板，还是已经当老板好一阵子了，都可能还是对一些关键性的问题有不甚了解、似是而非、指鹿为马的可能。当这样的问题发生时，可能会对你创业之路造成立即的危险，也可能像是埋下一颗未爆弹，在不久的将来爆发，所以，你一定要时常检讨，刻刻警惕，才能避免苦心经营的事业发生危机。

Part 1 应该具备的老板心态 120
老板心态就是珍惜每一分钱 120
老板心态就是存到就是赚到 121
老板心态就是为客户着想 121
创业者必须具备的几点修为 122
创业者应具备的基本商业知识 125

Part 2 二十四小时全年无休 129
创业者如何管理好自己的时间 129
创业中的时间管理 131

Part 3 要耐得住寂寞与烦躁 136
创业者是孤独和寂寞的 136
创业就要耐得住寂寞 138
创业欲速则不达 139
忍耐，创业者的重要素质 139

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

CHAPTER 5 当老板要学会的实用技巧

当一名杰出、成功的老板要学会些什么？当一名老板，仅仅只要会指挥员工，发号施令就好了吗？那你可就把“老板”、“创业”给想简单了！当一名老板，所有的软实力与硬技巧都得兼顾；不管你现在拥有了多少，只要开始学习，永远不会嫌迟！

Part 1 财务知识 …… 142
创业者应学会理财 …… 142
创业理财容易犯下的错误 …… 143
创业者如何进行有效理财 …… 146
如何用好创业资本的每一分钱 …… 147
如何进行成本控制 …… 149
创业一定赚钱的法则 …… 150
居安思危才是创业理财之道 …… 152
忽视资金流动性将造成风险 …… 152
全方位掌握公司财务状况 …… 153
创业理财黄金心态 …… 153
创业理财6大步骤 …… 154
经营理财的常见错误 …… 156
Part 2 人事管理 …… 159
公司老板对待员工的重点 …… 159
人事管理的好方法 …… 162
如何训诫员工 …… 165
Part 3 营销技巧 …… 168
创业初期应如何善用广告营销 …… 169
创业营销策略 …… 171
创业营销策略要应地、应时制宜 …… 174

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

Part 4 怎样写创业计划书……176
如何写创业计划书……177
进一步检查企划书内容……187
怎样拟定创业计划书……188
创业计划书摘要与各章节……189
企业计划书的“十要”与“三忌”……190

Part 5 有哪些相关资源可利用……192
创业者应学会理财……192
盘点你的创业资源……193
如何积累宝贵的创业资源……194
你善用外部辅助资源吗……196
创业咨询师，协助创业狠角色……196

Part 6 创业必须要学会的其他技巧……199
怎样才能让餐饮业赚钱……201

CHAPTER 6 当老板要面对的困难挑战

万事开头难，创业也是一样，独立创业的创业者在开始阶段都要应付各种各样的问题与困难。面对这些困难，创业者要保持战胜它们的信心；顽强的意志是创业的脊柱。在创业中必然会遇到许多矛盾和困难，如果没有好的意志力、不懈追求的精神，就不会取得成功。意志包括：坚韧不拔的毅力、敢冒风险的果断性和胜不骄败不馁的自制性。

Part 1 创业失败怎么办……206
白领兼职创业失败的五种原因……206
如何避免创业失败的发生……209

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

避免创业失败的警惕……210
创业者要经得起失败才能盼得到成功……212
关于创业的10个错误观念……213
总结失败原因，创业少走弯路……215
创业失败，我们要学会什么……216

Part 2 客人不上门怎么办……219
如何在开店后吸引顾客上门……220

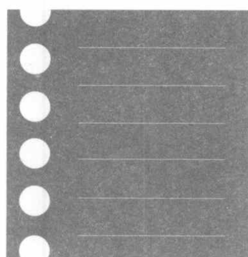
Part 3 同业竞争怎么办……223
如何维持创业的竞争优势……226
创业的竞争优势到底应该如何把持……228

Part 4 大环境不好怎么办……232
创业要厉行节约……232
营销方式要灵活多样……233
与其他企业家合作……233
想方设法削减开支……233

Part 5 潮流散去怎么办……235
掌握生命周期，降低商品管理难度……235
如何营销不再流行的商品……239

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

CHAPTER 1



当老板，你准备好了吗

你准备好自己当老板了吗？不管是从先前体制内跳出来，还是踏入社会就开始当老板，你必须知道创业光有热情还不行，没有资金、没有方向、没有经验，就是时机和条件尚未成熟。如果条件不成熟就盲目创业，会导致投入大、产出小；专案不准，资金套牢；经营不利，血本无归等后果。那么，创业要准备好哪些心态与技巧呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1 为什么要当老板

放着好好的生活不过，你为什么要创业当老板？为的是钱？是名？还是自我实践？追逐梦想？不管你的答案是什么，在正式踏上创业之路之前，你都必须把这个问题想透！而关于这个答案，你不需要跟别人交代，更不需要跟人讨论，就算有人质疑你的动机，你也还是得坚持下去，才能真正迈向成功！

好老板大学堂　课前Q&A？

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 为什么不上班，要创业？
2. 创业当老板的好处是什么？
3. 为什么当了老板就会快乐？
4. 工作职场不愉快，就要去创业吗？
5. 为什么当好老板之前，必须当好职员？

为什么要创业？

这是在你创业前必须先问自己的第一个问题！

答案一：身边的人创业发了，我又不比他笨，如果我创业，肯定不会错。

答案二：我都年纪不小了，人总不能打工一辈子吧？现在手头这个项目正好创业！

答案三：现在手头有点积蓄，年龄也不大，不怕亏，亏了可以再去打工，年纪大了就瞻前顾后了。

答案四：某某人做某某生意的都发了，我也要来试试看！

答案五：职位做到最后了，老板也不可能给总经理当，工资也不会再涨多少了，此时不创业更待何时？

答案六：现在房子那么贵，打工看来是这辈子都买不起房了，拼了！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以上是绝大多数缺乏创业知识的人心中选择的答案，如果你的答案出现在上述答案中，那么请你千万记住，把创业的想法当作吹牛的梦想就可以了。

为什么要创业？

正确的答案是：我已经发现了一个确定可以赚到钱的项目！

千万要记住此秘诀：因为发现了确定可以赚到钱的可行的项目，所以我决定创业！

任何非此答案的创业理由都是错误的！年纪大了、别人发了、房子贵了、现在有闲钱都不是你可以去创业的理由，只能成为你败家的借口！

想快乐就自己当老板

有一项针对美国100，826名员工进行的大范围调查显示，在什么职业的人幸福感最强的问题上，企业主的得分从整体上超过了其他多种职业。这里所指的企业主包括自营商店或工厂的所有人，以及为自己工作的专业人才，例如水管工，等等。

从情感及身体健康状况、工作满意度、良好行为习惯、对基本需求的实现程度以及自我汇报的整体生活质量这六个综合方面衡量，企业主的幸福程度超过了其他多种职业。

从这个调查中，我们发现拥有职务自主权的人幸福感指数在排名上，远远超过了那些在社会中倍受推崇的高端职业人群，比如医生、律师、政府或企业高管等。在由美国的盖洛普公司和田纳西州健康管理公司共同编制的这个盖洛普幸福指数中，企业主、律师和政府领导分别排名前三，尽管企业主在身体健康以及对基本需求（如医疗护理）的实现程度这两个分项指标上不如那些占据了社会阶梯高层的人。

这份调查显示，对绝大多数人来说，不论从事何种职业，在对过程和结果均有所控制的情况下，找到喜欢的工作和自己喜欢的工作方法，都能提高其满意度和满足感。

也就是说，你对自己工作的控制感越强，你就越快乐；而当上企业主，也就是老板所得到的成就感以及自我满足，是其他工作不能比拟的！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下班当老板，多赚一份薪

你过腻了物价飙涨、福利缩水、看人脸色的鸟日子了吗？走！下班当老板去！用自己的力量多赚一份薪水。

创业当老板是不少上班族的梦想，除了希望摆脱死薪水的宿命，多赚一点钱，更担心目前的工作不稳，随时可能失业，但骤然独立创业的风险太高，越来越多的人先选择以兼职的方式小试身手，来场老板初体验！

上班族兼职正火

一份薪水的钱根本不够花！许多上班族身上背负房贷、车贷、卡债的庞大压力，月薪却只有三四万元（新台币，以下同。近期1元人民币可兑换4.7元左右新台币）左右，再扣掉基本生活开支，几乎可以说是入不敷出，成为月光一族。

利用正职之外的时间兼职赚外快，成为职场新趋势，毕竟两份甚至两份以上的薪水可以提升生活质量，也可以较早存够钱完成梦想。

根据1111人力银行的网络民调，竟有高达4成的上班族同时从事两份工作，兼职俨然成为职场必然趋势，“现代人花费高、花费项目又多，钱根本就不够用，想要多创造另份收入自然成了流行趋势”，另外有些人兼职是为了“存钱”，早日朝梦想迈进；还有一部分人因为欠了一堆债，兼职是迫不得已的选择。

至于兼职之后每个月增加多少收入？3,000元到6,000元占27.20%、1,000元到3,000元及9,000元到12,000元各占14.18%、6,000元到9,000元占11.88%，平均来说每个月增加9, 716元，虽然不是一笔很大的收入，对于领死薪水的上班族来说，却不无小补。

赚钱有术，性命要顾

最适合上班族的兼职工作大多为时薪计算，时间弹性的餐饮服务业、家教或者文字工作，吴睿颖引述调查指出，多数的兼职族以“劈腿”两个工作为限，不论在时间、体力、精神上较能做有效分配。

上班族虽然“劈腿”有理，却仍要坚守职场上“三不”基本操守，即“不影响正职”、“不在正职上班时间做兼职的工作”、“不泄漏公司机密”，除了时间、精力各

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

方面要完善分配之外，要有职业道德，不泄漏公司内部机密给另一公司，以免两边都想要、两边却又都顾不好，导致心力交瘁，最后得不偿失，甚至两份工作都失去。

兼职的上班族还是有点担心因为兼太多工作，结果每件工作都做不好，蜡烛两头烧的结果，不论在精神上或身体上都可能出状况。

铺好后路，有备无患

除了多一点收入之外，过着下班后当老板生活形态的上班族，其实还有另一层打算，“现在的兼职，是为了将来专职做准备，甚至随时做好离职的打算”。吴睿颖点出这个让许多老板心中一惊的结果。

“兼职”其实就是为了下一份工作铺路，因此除了考虑薪水、时间弹性等客观条件之外，最重要的是评估“未来发展性”，选择一家“对的公司”，或是“想尝试的职务”，虽然钱少或较辛苦，对于未来专职却有加分效果，既然“兼职”已成为必然趋势，建议上班族不妨放手一搏。

本人、本钱、本事是创业要成功的金三角

不论论时、论件计酬或者独当一面当老板的兼职族，基本上白天的正职工作最好是工作比较有弹性，例如自主性高、不必长时间待在办公室、时间较自由的族群，例如业务等，要不然就是另外有可信赖的人在上班时间帮你打点业外琐事，否则兼职的事业遇到必须立即解决的问题，而又无法脱身时，可就麻烦了。



创业成功**金三角**



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

微型创业最适合兼职族

适合个人迈向“下班当老板”微型创业的形态有三种：

一、摆地摊：“一卡皮箱走天下”，各大夜市常见一个人、一个皮箱就做起生意的小老板，他们有的是向大盘商批货来卖，有的利用周休二日直接杀到邻近国家跑起单帮，充分利用下班后的时间，做起小买卖。

二、搞网拍：曾有调查指出，兼职做网拍的平均月收入为8，000元，但随着电子商务模式成熟，认真经营的网拍族，平均收入都很可观。

三、接案子：有专长的SOHO可以接翻译稿、书稿、营销项目、架设网站，等等，每月收入也不错。



微型创业三类型

摆地摊	● 一卡皮箱进入夜市 ● 工时弹性 ● 收入范围大
搞网拍	● 时下最流行 ● 适合行业多 ● 兼职做网拍的平均月收入为8，000元
接案子	● 适合有专长的人 ● 写稿、营销、架设网站皆可 ● 每月收入多

当个快乐小老板有诀窍

兼职赚钱，最快乐的时候莫过于看到白花花的银子入账，但以下四大重点不可以忽视，才能做个快快乐乐的小老板。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不要跟现在的工作利益上有冲突

不管你做的行业是什么，下班后当小老板的你最好不要与目前的工作发生利益上的冲突，更忌讳把原本的客人带走，不要尽用公司资源，也最好不要让同事知道，否则闲话传到老板耳中，恐怕影响你的正职工作。

留得青山在，不怕没柴烧

上班时是职员，下班后当老板，等于一天两班制，势必要有傲人的体力才能胜任，平常的保健就显得很重要，否则赚到了新台币却损失了健康，可就得不偿失。

以正规军的态度经营

不管你的生意多大或多小，还是要用正规军的态度来面对创业，例如重视客户关系管理、加强营销技巧、严控成本预算等都不可以马虎，才能让兼职事业长长久久，甚至哪天由副转正，变成全力经营的生意。

亲力而为成功几率才高

上班族可能打算透过微型创业或者连锁加盟完成当老板的愿望，但考虑放弃正职，全力冲刺创业恐怕风险太大，所以渐渐地有人宁可稍微累一点，一边维持现有工作，一边发展第二条路线，但本人、本钱、本事是创业要成功的金三角，创业之初最好还是要亲力而为，多付出点关心，否则成功几率恐怕不高。

拼经济救失业，宅老板创事业

2008年9月金融风暴来袭，全球经济急转直下，失业率居高不下，被迫创业潮应运而生；一年后股市（台北股市）冲破7, 500。市回调看涨、各项经济指标止跌回升，显示经济已触底的形势确定，此时的创业趋势又是如何呢？

根据1111人力银行创业加盟网调查发现，近一年内有意创业或已创业的老板们，创业的主因为“完成梦想／自我实现”、“想拥有工时弹性的自由”、“想增加收入”，显示因失业而产生的被逼创业潮已接近尾声；而投入的创业资本平均为52

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

万元，较2010年少了3成，显示小本创业仍方兴未艾。

此外，创业的地点小区住宅区高于都会商圈与观光区。

而其中，更有超过54%的受访老板们，选择无店铺创业与“住店合一”的创业模式，更反映出“宅老板”精打细算与兼顾家庭的需求。

在创业的类别上，复合餐饮、中西餐饮及冰品饮料分别占据前三名，显示民生必需还是主流。

问到创业梦是否会因经济好坏作为主要依据，调查中显示，41%不受经济好坏影响，就是想一圆梦想，而其中独资自行创业是创业族偏好的创业模式。

1111人力银行分析，经济显示已触底翻扬，不少满怀理想的创业家们开始蠢蠢欲动，想利用低成本、少竞争的市场契机抢占一席之地。

但面对经济复苏期的漫漫长路，准老板们无不精打细算，无论是创业资本、创业地点及创业模式上，都相对务实与谨慎，使得创业兴起了小气保守的“宅老板”风气。何启圣建议，危机入市的创业者更要秉持“创业333法则”，创业前拥有相关工作3年以上的经验；具备“经营管理”、“营销企划能力”及“财务规划能力”3种创业技能；并预留30%的现金作为周转，才能让创业成为得以世袭的家族事业。

2010年创业因失业，2011年创业为理念

台湾人真的爱创业吗？根据1111人力银行创业加盟网调查发现，近41.32%的一年创业或有意创业者，创业动机并不会因经济好坏而有所变动，不过，另外59%的上班族对于创业当老板还是会将经济好坏列入进场与否的主要依据，包含32.38%因经济差工作难找兴起创业念头；13.06%看好经济差进场成本较低；10.2%则看好经济即将复苏。

当被问到有意创业的主因为何？在可复选情况下，56.35%是为了“完成梦想/自我实现”、37.21%是为了想“拥有工时弹性的自由”、35.78%是想因此“增加收入”。相较于2010年同期的调查，创业原因第一名“景气差工作难保”，2011年已落到第四名之后，2010年的第五名“增加收入”2011年却成了第三名。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1111人力银行分析，2010年底的裁员潮来得又快又急，打乱了不少上班族的职涯规划，进而引爆“被迫创业潮”。

然而，现阶段的经济复苏期，让不少上班族对经济的信心大增，虽然口袋仍薄，但想创业的动机已从被动化为主动。

而大家偏好的创业模式为何？除了尚在考虑的34.35%之外，要独资自行创业的占30.77%、集资自行创业的为14.49%，独资加盟的也有11.45%。选定了创业模式外，想要跻身创业一族行列，就必须取得创业信息与技能，在可复选的情况下，55.81%会自行寻找相关信息、45.97%会请教有创业经验的亲友、而参加创业相关课程也是必不可少，占了42.75%。

1111人力银行认为，投资就会有风险，因此事前的评估与创业后的停损点，都需完善规划，才能让风险降到最低；建议拥有五成以上的把握才行动，在不危及生活开销的前提下设停损点。而在心态上更要有当“基层员工”的心理准备，亲力亲为的投入，才能发现问题、改正错误、化解危机。俗语说：“树根扎得稳，就不怕树尾刮台风。”若因失业或想逃避就业市场，就贸然创业当老板，必会走上失败之路，建议三思而后行！

创业平均投入52.35万元，餐饮类是主流

行业百百种，到底哪种行业有发展潜力，也最适合自己投入创业？在创业及有意创业的受访者中，投入最多的前五名分别为，复合餐饮(10.02%)、中西餐饮(9.12%)、冰品饮料(8.59%)、服装饰品(6.8%)、其他美食(6.62%)类就占了四项，与往年调查的结果相去不远。

而进一步询问投入的创业成本为何？以投入10万以下占最多，有27.01%，21–30万占10.73%，投入41–50万元也有9.48%，平均而言，受访创业者投入的创业成本为52.35万元。较2010年同期的67.87万，少了近三成。

1111人力银行分析，“民以食为天”，餐饮业因具有“需求大”、“多元化”、“门槛低”、“资金少”等特色，长期受到创业者的青睐，但正因这些特色，造成商圈同质创业过度饱和的危机，让不少创业者“中途休兵”，提前退出战场。因此，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

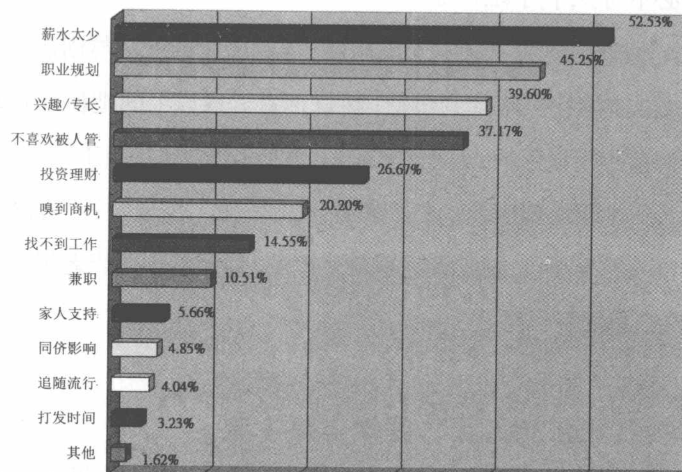
若要从众多竞争者中脱颖而出，就必须创造出与众不同的服务与产品，并锁定目标客户进行精准的营销，才是小本创业的致胜关键。

透过1111人力银行创业加盟网调查数字发现，70%的创业族打算投入的创业成本在50万以下，显见小本、微型创业正夯，而微型创业的特色包括“资金少”、“人少”并与个人才艺相关。

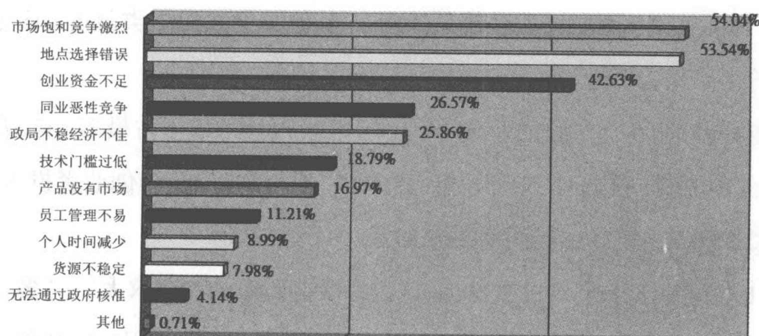


创业趋势**大调查**

请问你想要创业的主要原因为何？



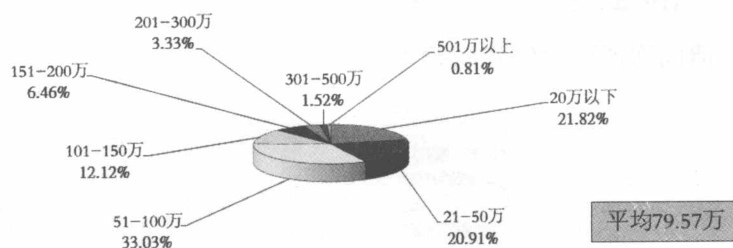
请问您在创业过程中最担心的事项为何？



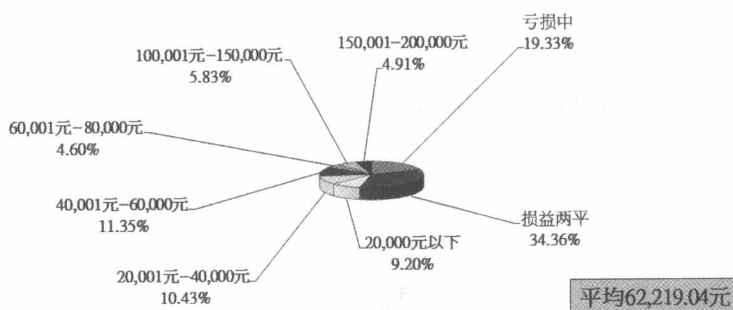
数据源：1111人力银行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

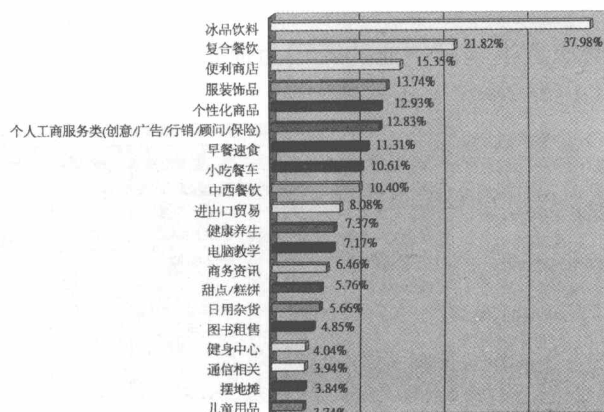
请问您准备多少金额创业?



若您已创业，您目前每个月的获利为何?



请问您(想)创业所选择的行业为何?



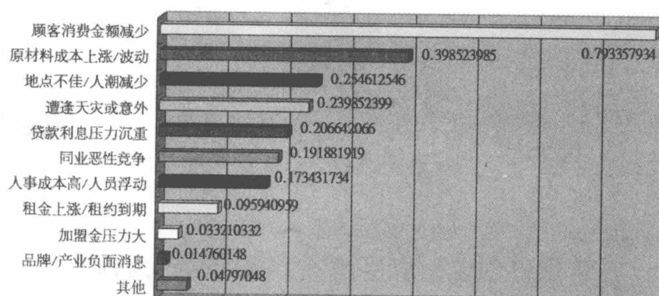
数据源：1111人力银行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

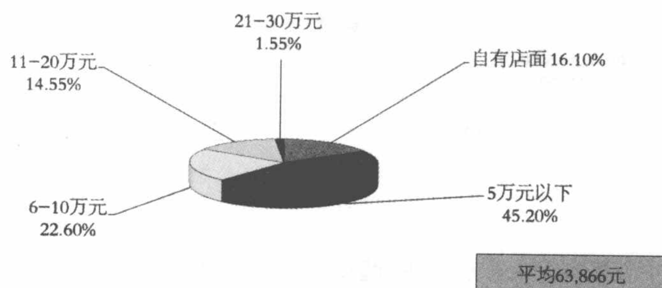


创业趋势大调查

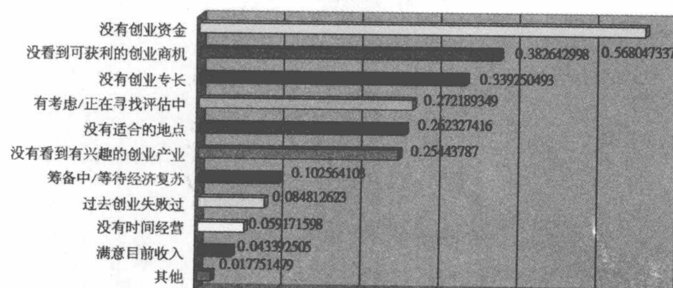
请问您遇到的经营问题为何？



请问您目前店面月租金多少？



请问您近半年没创业的原因为何？



数据源：1111人力银行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业改变不了一个失败的打工者

希望透过创业来改变自己不佳的现状的人竟然非常之多。

不过，不是每个人都适合创业当老板，如果你走向创业之路的理由是对现在的工作环境不满，对老板、同事不满，但你的工作表现差强人意，平凡无奇的话，那么诚心地建议你，还是先把心态调整好，分内工作做好，不要贸然创业比较好！

试想一下，如果创业，一个完整的公司需要考虑的事情我们假设是10（财物，供应，销售等），而你当初打工时仅仅熟悉1或者2，而这1或者2你竟然都做不好，那么，你凭什么可以做好那些你甚至从来都没有接触过的工作？

如果你没有足够多的赌本，如果你没有任何亲友可以依靠，让打工成为你创业的预科班实在是极其必要的，多少人日复一日地重复着相同的日子，年龄一天一天增长，知识一天一天僵化，一年一年地过去，你增加的仅仅是年龄和低于物价指数增长速度的工资。

那么妄图透过跳槽或者创业来改变自己无异于痴心妄想！

改变自己远远胜过改变环境！那些无法改变自己，原地踏步的人，试图透过创业来改变自己永远不可能实现！

相信我，在你去创业之前，请先成为一个优秀的打工者，上好创业预科这个班！

创业故事案例 |

为女创业，许氏夫妻赚回家庭凝聚力

许先生夫妇在士林福港街的店面，一改16年来的计算机门市营运状况，这一个月来，除原本计算机门市外，又隔出空间兼卖茶类饮品，因为不想创业出师不利，许氏夫妇选择品牌加盟，花了95万元成为“日出茶太”旗下一员。

许太太表示，会选择创业一途，除了是因为计算机门市业绩下滑外，另外一个主要的原因就是为了女儿。许太太表示，女儿才刚考上高中夜间部，为了避免女儿白天没事做游手好闲，于是想开店让她生活有目标，而创业开店后除了拼生计外，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一家三口的感情变得更好了。

许太太说，虽然3年前就开始有创业念头，当时还经过多方比较，考虑要投入哪种产业，后来仔细想想他们家平均1个月花在饮料的费用多达1万多元，占了大半的生活费，因此，就选定茶类饮品作为创业的标的。

而金融海啸后，计算机门市业绩下滑更厉害，更加速她们创业的脚步，透过加盟“日出茶太”，避免惨赔，付出高额代价。

经过一番前置作业，许太太家的店一直到上个月才开设完成，目前仅开店一个月，平均一天都能卖出300杯以上的好业绩，第一个月营业额就有12万，这个好成绩也让许太太相当有信心，预估半年就能将成本追回并开始获利。

对于创业一族来说，创业的地点显得相当重要，许太太说，现有的店面周边有好几所学校，客源相对稳定，因此，许太太选择利用原有的计算机门市店面，挪出空间兼卖茶类饮品，让一间店面有两份收入，逐渐打平之前计算机店面的亏损，也提高店面的地坪效益。

许太太说，这个店面还有另一个好处，就是地下一楼也是他们能使用的范围，五年前起，他们也会住地下室，现在正值创业打拼之际，有时工作实在太累，就睡在地下室，不过，许太太一家不以为苦，因为能省去奔波之苦，让他们能将全力用在创业店铺经营上，就是一件最幸福的事。

创业故事案例 II

工作兼顾家庭并照顾奶奶，手机包膜接案

高职时期就读美工系的陈先生，对于做工艺品相当拿手。因为本身就喜欢玩手机，且看上了手机包膜现在的市场正夯，在半年前就开始学习替手机变装。

陈先生原本在电子业担任行政工作，今年年初因为奶奶生病，为了就近照顾她，便毅然决然辞去工作，打算自行在家接案作手机包膜。或许因为有美工科系背景，陈先生说，手机包膜并不难，只要细心有耐心，几乎人人都可以入行。他完成一个案件只要花20分钟，他偶尔也会作手机贴钻。现在他和通讯行配合，所以案件来源越来越稳定，平均月收入4万到5万，有时候还可以有6万。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

已婚的他非常喜欢现在自由的工作模式，因为在家接案时间有弹性，时间不会被绑死又能兼顾家庭，照顾奶奶。有一次奶奶在家突然中风，幸好他在家才及时叫救护车送奶奶去医院。

进入手机包膜行业，初期他只花了4万的学费和器材费，他说做这行无须店面，在家就可以经营，所以不用太多资本或是存货，也没有股东的问题，因此陈先生对于这样的创业规划非常满意，也鼓励同样爱好的人可以考虑加入。

创业故事案例Ⅲ

10万元创业　挑战千万财富

“小姐，你好，请坐，你这双麂皮鞋，要喷麂皮防护剂，这样才不容易脏！”业者余果栋一边以亲切的态度招呼，一边以专业的口吻解决客户的疑问。

三年前，本名余国栋的他，还是位执笔的无冕王，采访过上市上柜公司的大老板，也曾跟地方的警察套过交情，更当过监视艺人的狗仔，“写过很多创业成功的案例后，我渐渐觉得，别人可以，我一定也能。”抱持着新闻工作者实事求是的精神，余果栋毅然决然地在30岁这年决定转行，他将过去累积的10万元存款当作创业基金，并且积极考察到底该做什么好？

“翻开我过去采访的新闻，加上同业的建议，我发现洗鞋是门可以发展的生意”，因为坊间洗衣店众多，但洗鞋店却寥寥可数，余果栋表示，洗鞋店在韩国非常盛行，但在台湾还是门新兴事业，虽然市场上已经有两三家同业存在，但他不以为忤，“我实地考察过几家店面，发现还有很大的空间可以发展”，例如店面装潢可以更精致，洗鞋技术可以更精进，经营模式可以更多元，余果栋采用SWOT分析，从中找到可以切入的蓝海。

他先从技术层面开始下工夫，为了找到合适的洗鞋机，他甚至将探询管道延伸到中国大陆，找了一圈然后又兜回台湾，最后他发现，还是要自行订做最能符合洗鞋需求，光是店内的烘鞋机与洗鞋机，就花了他好几个月才研发出来。

出国学艺、上网查询、窝在制鞋老师傅旁研习鞋材，别人异样的眼光，他始终不以为意。“什么样的材质，适合用怎样的清洁剂清洗，连刷子的选择都是学问。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

余果栋娓娓道来其中诀窍，他表示以前采访工作，也曾为了找寻某样事件“上穷碧落下黄泉”，所以做起来特别顺手。

虽如此但数据显示是一回事，实际操作又是一回事， 不管是擦鞋的老师傅，或者是洗衣的师傅，只要能学到东西，他都不吝请教。

等到一切熟练后，余果栋与合伙人一人出10万元，在木栅找到一间小小的店面，经过简单装潢后，正式开始营业，“刚开始时我们有促销活动，洗一双鞋不到一百元，结果每天都接单接到手软”，他立即将部分营业所得上网购买关键词广告，没有多久，立即有不少感兴趣的客人捧着现金上门询问加盟事宜。

余果栋再次发挥从前建立下来的人脉，他拜访几位创业专家，询问连锁加盟总部应注意的事项，并且着手撰写加盟须知，开店半年来，已经有6家加盟主加入洗鞋家的行列，短短半年，余果栋已经用小小的10万，赚到以前当记者一年也赚不到的收入。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
正确理解创业的目的与缘由			
有了好的项目才去创业，否则不躁进、不冲动			
能够体会当了老板之后的自主权变多，生活也会变得比较快乐			
如果目前在职场上的工作没有做好，就不要想创业			
在现在的工作上学会用老板的角度思考，往后创业才易成功			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2 创业之前必须想清楚的问题

创业不比上班，当一个上班族，只要做好分内工作即可，但是当一个公司企业的老板，往往要校长兼撞钟，不管你的员工主不主动，愿不愿意，很多事情你都得亲力亲为，很多事情，更得你出面解决；因此，有很多事情，是你在当老板、创业之前，不得不先想清楚的！

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 你创业的目标是什么?
2. 你想要创立怎样的企业?
3. 你是否可以设定有效的战略?
4. 你能够扮演好老板的角色?
5. 你充分掌握了创业需要的资源?

创业者的个人目标与企业目标是密不可分的。创业者创建企业的目的是实现个人目标，所以创业者为企业确定目标之前，必须明确自己的个人目标，而且必须定期问自己这些目标是否发生了变化。

许多创业者声称他们创建企业是为了实现独立和掌握自己的命运。

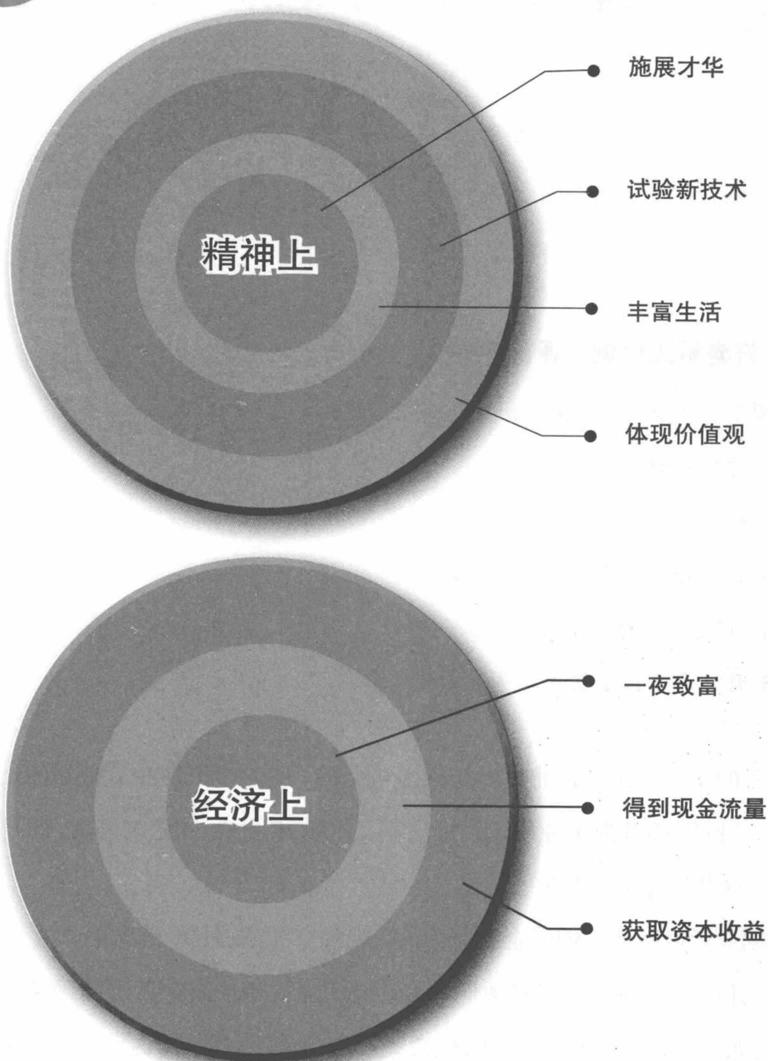
这样的目标太模糊了。如果他们认真考虑此事，多数创业者都能确定更具体的目标，例如，获得施展艺术才华的机会，获得试验新技术的机会，过丰富多彩的生活，或者渴望创建一家体现个人深层价值观的机构，等等。

在经济上，一些创业者想一夜致富；一些创业者希望得到一个令人满意的现金流量；还有一些创业者则盘算着先建立企业后出售企业，从中获取资本收益。那些希望建立可持续企业的创业者，不会把个人的经济回报作为优先考虑的事项，他们可能不顾对方出价多少，都会拒绝其收购提议。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业者的**目标**



我需要建立什么样的企业

一般说来，创业者的目标决定了企业的持续性和规模。对于那些生活型的创业者，他们只想赚取足够的现金来维持某种生活，所以企业规模不需要很大。而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

寻求获得资本收益的创业者却必须建立足够大的企业架构，保证企业的长期持续经营，从而最终出售企业，或使自己建立的企业能经受住技术换代、雇员和客户的更迭之后仍能不断更新。

确定战略：我如何实现目标

许多创业者没有考虑长期战略就开展业务，以抓住短期机会。然而，成功的创业者很快就能实现从战术导向趋为战略导向的转变，并开始建立关键的能力和资源。

对一家建立不久的年轻公司来说，最基本的问题是制定行之有效的战略，而不是解决招聘问题，设计控制体系，确立上下级关系，或者明确创建者的角色。如果企业的战略基础扎实，即使领导关系不明，领导不力，也照样能幸存，而复杂的控制体系和组织结构却无法弥补战略失误。创业者应该定期对其战略进行以下四种检测。

此战略能否带来足够的利润和增长

一旦创业者制定了明确的战略，他们就必须确定这些战略是否能使企业盈利，并使企业扩展到一个理想的规模。如果企业无法盈利，且发展不令人满意，这时创业者必须采取根本性措施。他们必须去寻找新行业，或者在本领域内扩大规模或经营范围。

我能扮演好自己的角色吗

希望经营小企业，并且想亲自完成所有重要任务的创业者，不需要改变其角色。然而，如果创业者想将他创办的企业变成可以独立生存的实体，那么，随着企业经营的扩张，创业者的角色必须改变。他应当从亲自做业务工作发展到教给别人如何做，不断尝试新的工作和责任。例如，一位工程师创业者或许应该学习掌握财务分析的技能。如果创业者认为自己不想改变和学习，不愿意接受挑战和掌握新技能，那最好还是将企业出售转让给其他有志于经营的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

战略是否有持续性

创业者必须面对的问题是，其战略能否长期满足企业的需要。持续性的问题对那些一直在追赶新技术和法规变化或者其他变革浪潮的创业者尤其重要。创业者在开始时会兴旺发达，可是一旦达到高潮，随着市场不平衡状态的消失，许多一度辉煌却从未发展特有能力或未能确立竞争地位的企业会随之消失。必须能够预见市场饱和、竞争激化以及下一轮浪潮。他们必须放弃仿效的做法，而应该采用新的、更持久的企业模式，或者以可观的价格出售自己高增长的企业，而不能幻想其模糊的长期前景。

我能实施此战略吗

创业者必须自问的这个问题可能是最难回答的，因为它需要进行最坦诚的自我检查：我能实施此战略吗？好点子并不能保证优秀的业绩。许多年轻的公司夭折，是因为创业者没能实施其战略。例如，企业可能资金用尽，创业者可能无法实现销售额或者无法完成订单。创业者必须对资源、组织能力及其个人角色三个领域进行检查，以评价其执行战略的能力。

我有合适的资源和关系吗

缺少优秀雇员往往是成功实施某项战略的首要障碍。在启动阶段，许多企业无法吸引一流的员工，而希望将不合格的雇员转变成优秀员工的创业者最终几乎总是失望。另外，一家年轻的企业需要的不仅仅是内部资源，创业者还必须考虑客户和资本来源。企业启动时所拥有的客户，是能最快被企业所吸引的，但并非是其最终需要的。创业者还必须经常寻找更雄厚的资金来源，以建立持久性的企业。

总之，持久的成功要求创业者不断向自己提问题：他们的目标是什么，他们所选择的道路是否能保证实现该目标。

老板每天做些什么

老板管理者要做什么？这个问题的一个好答案来自已故的管理大师彼得·杜

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拉克。

杜拉克出生于奥地利维也纳，是一名知识分子，曾作过记者，研究过经济学。后来他在研究中顿悟出：经济学家感兴趣的是商品的运行，而我则对人的行为感兴趣。这实际上引导他创建了现代管理学。

杜拉克将管理者的工作分成了5项基本任务：

1. **确定目标**。管理者为团队制定目标，决定需要做哪些工作来实现目标。
2. **组织协调**。管理者将工作分成可管理的各个活动，并选择人员来完成所需的任务。
3. **激励与沟通**。管理者透过薪酬、安排和提升等决策手段，透过他与团队的沟通交流，从手下人中创建出一个团队；杜拉克还将这点称为是管理者的“整合”功能。
4. **进行衡量**。管理者确定适当的目标和标准，然后分析、评估和诠释业绩。
5. **发展人员**。随着知识工作者的增加，这个任务变得越来越重要。在知识经济中，人才是公司最为重要的资产，而开发这一资产则是管理者的职责。

创业必管的3大类，19件事

类别	意义	内容
门槛条件	具备这部分条件不一定能创业，如果不具备就基本不要考虑创业。	早操晚操，锻炼身体，身体好的才谈得上创业。
		能自己拿主意，而不是光听家长与父母的。
		有自己的社会朋友，而不是只有亲友、同学与老师。
		有与上下左右的人打交道的经验。
		对于一些自己感兴趣的领域有实际的接触与经验见识，透过旅行、读书与交往，有较多的参考信息。
		有组织独立活动或者单个项目、社团的经验。
起步条件	具备这个条件可以考虑创业，而如果没有这样的条件，创业的风险就比较难以控制。	有自己明确的爱好与方向，能有表现出热情的领域。
		比较勤奋吃苦，对于所选择的事情能够有较长时间的耐受力。
		对于某些方面的行动长期反复以为技能。
		有尝试自己认定事情的勇气，虽然也许自己过去没有这方面的经验，或者内心并没有太大把握。
		掌握一定的团队之道，能懂得与其他人在一定的结构下一起工作，懂得建设性的妥协。
		有一定的法律与政策意识。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

类别	意义	内容
必要条件	具备这些条件不见得一定成功，但是没有这些条件则很难成功。	不断关注与探索消费者需求及其变化。
		能不断提供有一定独特性与竞争力的产品与服务。
		确保安全有效的资金流。
		在所从事的业务上能充分专注。
		在客观情势与市场发生变化的时候能对商业模式与技术创新等做出及时的反应与调整。
		在对于业务相关与看起来不相关的信息下，拥有对于商业机会与做法的洞察与远见。
		即使在条件比较窘迫或者非常顺利的情况下，能够对于自己所做的业务有所坚守，而不会轻易动摇与游移。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
我很清楚自己创业之后，要达到哪样的目标			
不管我想要打造的企业是大还是小，我都能持续地经营下去			
我知道为了让创业成功，我必须拟定哪些战略			
我的战略确实能为企业带来营收			
不管遇到怎样的挫折，我都能扮演好老板应有的角色			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3 成功创业者所必须具备的创业素质

随着市场的逐步开放和国家政策的大力支持，近年来创业的人越来越多，但是殊不知在创业者云集的背后，却有大量的中小企业在倒闭；在这种严峻的环境下，创业者的心理素质成了创业者成败的关键点。

行动必须敢作敢为

机会与风险是共存的，只要从事创业活动，就必然会有风险。所以，创业者要有敢为事业冒风险的心理素质，这种素质也就是所谓的敢为。

敢为的人对事业总会表现出一种积极的心理状态，不断去寻找新的起点并随时准备着付诸于行动；一个创业者只有先具有敢为的这种素质才能更加有信心地去做好以后的事情，当然，这种自信、敢为不是盲目的，而是建立在理性分析的基础上。

思考必须独立自主

员工可以依赖于上司，但是创业者不可以，因此创业者必须要具有独立分析和决策的心理素质。公司的员工可以按部就班地按照上司分配的任务去工作，遇到一些难以决策的事情还可以请教上司和同事，而且在决策时，员工承受的风险和责任可能还会是相对有限的。

但是作为一个创业者，却无法享受这些依赖性，所以，创业者要有一定的胆识和独立性，善于去捕捉新的商机，勇敢地去尝试新的事物，把握住市场的脉搏。

个性必须耐挫耐磨

创业过程是一个长期坚持奋斗的过程，所以，一旦目标确定了以后，创业者就要朝着既定的目标一步步走下去；在创业过程中，创业者可能会遇到很多压力，比

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如与客户发生纠纷、员工出现问题、资金断流、突发事件，等等。这一切都可能会给创业者带来压力和挫折，因此，创业者一定要具有能够忍耐挫折的能力。在面对挫折时，能够进行自我心理调节，重新投入到事业中去。

创业是一项艰巨的任务，创业者在这个过程中面对各种困难也是在所难免的，所以，创业者一定要具有一个好的心理素质，使自己在面对困难时，能够积极应对，不至于在困难面前输给自己。

创业素质比一比

类别	行动	思考	个性
成功者	敢作敢为	独立自主	耐挫耐磨
失败者	胆小怯弱	依赖无知	吃不了苦

创业者不可错过的必修课

除了上述3项在个性上的特色之外，不管你已经创业，还是正在前往创业的道路中，以下这几门学问，都是你必须一以贯之的重要课程，只有学会了它，并且贯彻实施，才能让事业更上一层楼。

渲染讲故事的必修课

用不同的方法想象世界，并与他人分享这种远景的重要工具不是会计学，这更多的与讲故事的能力有关。讲故事强调的是你和你的公司的不同之处。

关注创造力的必修课

对于任何一位创业者而言，将创造力最大化和营造一个鼓励人们提出创意的氛围是很关键的，这意味着要建立开放的结构，这样才能对公认的思维发出挑战。

善抓机会的必修课

当创业者沿着街道行走时，他们会展开联想，看看他们所看到的东西如何能与他们所做的事情联系起来。它可能是包装、一个词汇、一首诗或不同行业的某些东西。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

根据乐趣和创造力来衡量的必修课

商学院着迷于衡量，结果是精于计算的毕业生相当多，但往往在业绩上进展甚微。在公司或其他地方，最重要的因素是不可数量化的。

与众不同的必修课

如果你与众不同，你将脱颖而出，但不要在那些可以区分成功与失败的人身上冒险。

对创意充满激情的必修课

创业者希望自己创造的生计是源自于他们所着迷的创意；不一定是企业，而是生计；当单纯的赚钱泯灭了创意以及创意背后的愤怒，你就不再是创业者了。

一直具有愤怒感的必修课

不满会促使你希望对此做些事情，如果你不够愤怒，以至不希望新的远景出现，那么寻找新的远景就毫无意义了。

女性因素的必修课

我们所知道的企业都是男人为男人创造的，通常受到军事模式的影响，有复杂的等级界限，并受到独断戒律的控制，难以实行变革；透过创建自己的企业，女性可以挑战这些模式，而且这么做还会受到客户的欢迎。

相信直觉的必修课

创业精神和疯狂之间并没有明显的界限，疯狂的人会看到并感觉到别人看不到和感觉不到的东西；然而，你必须相信任何事情都有可能；如果你相信它，你周围的人也会相信它。

有自知之明的必修课

你不需要清楚每件事情怎么做，但你必须对自己足够诚实，知道你自己不具备的素质。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



这几堂课，你上了吗？

Lesson1 渲染讲故事

把公司的故事说出来、把创业者的故事说出来、把产品的故事说出来

Lesson2 关注创造力

对产品要有创造力、对营销要有创造力、对组织要有创造力、对变革要有创造力

Lesson3 善抓机会

抓住市场机会、抓助营销机会、抓住竞争机会、抓住趋势机会

Lesson4 保有乐趣

让客人感到乐趣、让市场感到乐趣、让自己感到乐趣

Lesson5 与众不同

与竞争者不同、与自己不同、与同业不同、与成功者不同、与失败者不同

Lesson6 永怀激情

永怀激情：对改变有激情、对市场有激情、对服务有激情、对产品有激情、对理念有激情

Lesson7 激发愤怒

对平凡愤怒、对一成不变愤怒、对不知变通愤怒、对没有选择愤怒

Lesson8 女性观点

对潮流参考女性观点、对价格参考女性观点、对款式参考女性观点、对消费模式参考女性观点

Lesson9 相信直觉

对趋势有直觉、对决策有直觉、对梦想有直觉、对市场有直觉

Lesson10 有自知之明

有自知之明：对市场有自知之明、对自己有自知之明、对产品有自知之明、对竞争者有自知之明

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业成功必经的途径

创业也许很简单，卖个小东西，开个小店，都算是创业；不过创业要成功，可就不是那么简单了！在许多创业成功的案例中，一些专家总结出创业成功的几点：

途径	说明
管好资金	● 创业是由人才、产品、资金所组成的。 ● 自有资金不足，会导致创业者利息负担过重，无法成就事业。 ● 一定要有多少实力做多少事的观念，不要举债经营。
慎选行业	● 选择自己熟悉又专精的事业。 ● 初期可以小本经营或找股东合作。 ● 按照创业计划逐步发展。
放眼长远	● 小企业的发展，稳健永远要比成长更重要。 ● 如果你每年能有30%的利润，3到5年后你就能有机会把事业做得更大。因此要有跑马拉松的耐力及准备。 ● 一步一个脚印，按部就班，不要存在抢短线的做投机的幻想。
先求生存	● 先扎好根基，求生存后再求发展。 ● 切勿好高骛远、贪图业绩。 ● 必须重视经营体制，步步为营，再求创造利润，进而扩大经营。
精兵简政	● 公司初期必须精简、节约、高效、务实。 ● 不要追求表面的浮华。 ● 不必为太长远的设想先期投资。
坚韧不拔	● 有计划，有目标，有理想。 ● 还必须有坚强的耐心与意志力来实施。 ● 用微笑面对挫折，不达目标决不罢休。
结好同盟	● 创业一定要讲求联盟战略，特别是要与同业联盟。 ● 在自有产品之外，附带推销其他相关产品。 ● 不仅能提高自有产品的吸引力、满足顾客的需求，还能增加自己的竞争力与收益。

创业成功必要的准备

在创业初期，创业者应如何计划？规划的细节包括：

重视并评估自己的财务能力

企业是由人才、产品和资金所组成的，自有资金不足，往往会导致创业者利息负担过重，无法成就事业。因此，创业青年要有“多少实力做多少事”的观念，不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要过度举债经营；企业应“做大”而非“大做”，“做大”是有利润后再逐渐扩大，“大做”则是勉力举债而为，只有空壳没有实际，遇到风险必然失败。

慎选行业

创业要选择自己熟悉又专精的事业，初期可以小本经营或找股东合作，按照创业计划逐步拓展。

要有长期规划

企业的发展，“稳健”永远比“成长”重要，因此要有跑马拉松的耐力及准备，按部就班，不可存有抢短线的投机做法。

先求生存

企业应先求生存再求发展，扎好根基，勿好高骛远、贪图业绩、罔顾风险，必须重视经营体质，步步为营，再求创造利润，进而扩大经营。

精兵出击

公司初期规模必须精简、有效率、重实质，不要一味追求表面的浮华，以免徒增费用。

要有意志力

有年度计划，有目标，有理想，就必须要有坚强的耐心与意志力来贯彻，愈挫愈勇，不达目标绝不中止。

策略联盟

创业要讲求战略，小企业更需要与同业联盟，也就是在自有产品之外，附带推销其他相关产品。用“策略联盟”的方式结合相关产业，不仅能提高产品的吸引力、满足顾客的需求，也能增加自己的竞争力与收益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有前瞻性规划

经营理念、经营方针与经营策略均需详细规划，结合智慧与力量，扎好企业根基。总而言之，创业前应先调适心理，做好自我评估，了解自己究竟适不适合创业，一旦走上创业之路，就应好好努力，掌握各项创业原则，这样不管你在何时何地，都将是一个成功而快乐的创业家。

成功创业的几种模式

几乎很少有人是天生的创业家，但如果又要踏上创业这条路的话，有哪些模式、道路可以选择，以便提高成功的机会呢？以下是几个建议：

边打工边创业

边打工边创业	说明	利用自己的专业经验和在自身的厂商资源，在上班时间外进行创业尝试和增加收入。
	特色	好处是没有任何风险，但应该处理好本职工作与创业的关系。 可能有人认为此方法欠妥，有对公司不忠的嫌疑，但只要掌握好分寸，该方法还是非常可行的，利用闲暇时间去开拓自己的事业并且增加收入也无可厚非。
	建议	应该知道自己发展的主次。 在企业打工除了养家糊口也是个人能力和资历的增长。重心是完成好本职工作，推进个人能力和职业发展的进程。 保持以下尺度，客户不要是你打工企业的竞争对手： 不要占用任何上班时间，那个时间属于为你提供薪水的公司。 不泄露任何公司的商业秘密。 保持自己的职业操守和信用对将来个人发展有不可估量的作用。

依靠商品市场创业

依靠商品市场创业	说明	专业的商品市场，都会为租户代办个体工商执照，只需一次性投入半年或一年租金，以及店内货品的进货费。
	特色	只要依靠人气旺盛的商品市场，风险也比较小。
	建议	一定要找人气旺的市场，可能比起经营较差的市场租金要高，可是人流量是小店存活的最基本条件。 同样的市场也有生意好和差的区别，服装、食品、工艺品等不同的市场每天的人流量、利润差别比较大，需要你对自己经营的产品比较熟悉，例如熟悉该类商品的消费者喜好；熟悉该商品的进货管道，能以更低的价格进货，等等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在大卖场租个场地创业

在大卖场租个场地创业		
	说明	类似代理销售，不过必须眼光独到，风险比较大一点。
	特色	回报非常可观。
	建议	这种方式比较适合有营销经验的人员采用，用你所代理或销售产品的生产厂家的相关证明（卫生许可证、厂商证明等）同卖场办理手续，否则不能进场。 风险比较大，一定要对市场行情有所把握，并且注意产品的销售季节和保质期。 考虑本地人对该产品的接受程度，最好做个简单的调查。

加盟连锁创业

加盟连锁创业		
	说明	现在有很多小的饰品店、冷饮店等。 加盟的费用不高，但是选对店铺和产品还是很赚钱。
	特色	加盟连锁一定要看准，并且早点介入成功的可能性比较大。
	建议	选择行业门槛低但回报高的产业。 选择新兴产品，一旦竞争产品增多，营业额下降时，立即转向，如以前的小饰品店等。 整个投资不宜过大，找利润高，投入少的小产品加盟，没有经验的人切忌加盟大的连锁项目。 没有一定的经营经验注定失败。 千万别太相信加盟企业的“无经验”一样经营，“全程营销辅导”的谎言。

工作室创业

工作室创业		
	说明	时间弹性，工作量随各人接受度决定。
	特色	适合学有专精人士。
	建议	个人要有比较好的专业技能，因为性价比是你在市场中胜出的关键，价格再便宜，作品让人不满意也不可能维持经营。 刚开始必须透过各种关系，主动开展业务，同一些有需求的客户挂上钩，你才能将自己的作品卖出去。



上班族：创业上班两不误的四种方案

在这个创业的时代想自己做老板的人越来越多，也包括众多上班族，所碰到的问题：时间紧、资金有限、经验缺乏、患得患失，是几乎所有想自主创业的上班族都会遇到的问题，针对这些问题该如何解决呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

方案1 以兼职做跳板

对于不想冒任何风险而又想尝一尝创业滋味的上班族来说，不妨先尝试一下兼职。

方案2 打一场有把握之仗

充分利用工作中积累的资源和建立的人脉关系进行创业，这是上班族的一个特点，也是上班族的一个优势，可以大大减少创业风险。

方案3 找个合伙人一起创业

有些上班族没有时间自己进行创业，但可以提供一定的资金，或者拥有一定的业务经验和业务管道，这时候就可以寻找合作伙伴一起进行创业。

方案4 仔细权衡看准项目

前不久，某机构调查上班族最热衷的创业项目，一共有10个，分别是：摆地摊卖服装饰品、炸鸡排、咸酥鸡等小吃摊、咖啡店、网络上开设店铺、便利商店、饮料冰品店、连锁加盟餐饮、瘦身美容用品或服务；这10个项目都有一个共同的特点，就是投资较少，另一个特点是管理相对简单，不需要创业者长年累月、耗时费力地盯在那里。

方案5 找好产品代理

此外，做一个好的产品代理也不错。现在翻开报纸、杂志，到处是寻找产品代理的广告。有些人对此类广告抱着本能的排斥心理，其实里面同样隐藏着一座座金山，关键是你要有眼光。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
创业者必须大胆有胆识，不畏艰难			
不管流言飞语，创业者要有自己的定见			
创业者除了本身技术之外，还要能说故事，感动人			
创业者要能把握趋势与机会			
不管如何，创业者要一直抱持激情			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4 星座与创业

每一个星座都有自己独特的个性，因此在创业路上，必须发挥所长，选对项目才能缩短创业之前的准备期，遇到困难的时候，才能对症下药，找出最佳的解决方法，然后向创业成功之路迈进！

好老板大学堂　课前Q&A？

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 你了解自己个性的优点与缺点吗？
2. 你知道自己哪些方向比较弱吗？
3. 你知道自己的兴趣在哪里吗？
4. 你知道谁跟你互补性比较强吗？
5. 你知道自己的老板指数有多高吗？

基本星座，例如天秤、牧羊、摩羯、巨蟹的诞生者，几乎都具有勇于行动的共同特性，他们比较喜欢指挥别人，希望自己居于领导的地位，别人要领导他们很难，要改变他们的意见更难。

由于他们的行动性强，对事情的推动或开创都有绝大的贡献。但这些人较缺少耐性，所以他们做决策很快，行动是他们最本能的反应，即使素以温和见称的巨蟹座也是如此。此种人比较富于实际行动，能像建筑设计师一样创建构想，他往往不能满意，直到他影响了在你周围的一切，而且只有等他的理想能完整的自我展现出来，方肯罢休。

固定星座都会使人富有领导能力、开创性强，固执不接受别人的意见，而且还要积极地去影响别人的意见。这些人都勇于担当领导人物，凡事喜欢开头，无力收尾。积极、野心、热诚、独立，也会流于性急、贪婪、专制、鲁莽。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

相反的，哪些人比较不适合做老板呢？变动星座，例如处女、双鱼、射手、双子这些星座诞生者比较聪明，反应比较快，读书成绩名列前茅，但他们喜跟着流行走，观念总是新而易变，重视不同意见的整合，所以在性格上也属于比较随和，情绪不会太强烈，凡事也总有伸缩性。

但由于这些人的观念比较求新求变，所以给人不稳定、不可靠的感觉。他们很容易度过一段时间，就向别人标榜一种新事物、新观念或新的生活方式，或者是对以前所支持推崇的事物，又开始怀疑和反对，其实只要了解这可能和星座的位置有关，也就不必太惊讶了。

变动星座对人格的影响上代表完成及计划。这些星座的人是多样化的，适应能力强、易变、敏感，富同情心和有直觉能力。他们都能够迅速地吸收新信息和新观念，缺点是容易变得狡猾、善变和依赖。像这样的人格特质因为凡事不容易坚持到底，创业比较不容易成功，但是很好的企划人才。

12星座创业能力排行

牧羊座创业指数：95%

牧羊座的人喜欢创业，尤其喜欢年轻就开始创业。他们具备初生牛犊不怕虎的精神，把创意憋在脑子里面可不是牧羊座的风格，活跃的思维和强烈的好胜心让他们频频有新的举措。需要注意的是，牧羊座一定要在创业之前做好充分的准备工作，沉不住气的毛病会增加创业失败的几率，即便具备跌倒再爬起的精神也是难以弥补的。

金牛座创业指数：65%

金牛座是公认的保守派，一般很难主动去发起一个新项目，更不用说创业了。他们习惯于勤恳踏实地做好分内工作，只要环境还可以接受，那就一直待着最好不要有任何变动。如果真的是形势所迫，金牛想自立门户，那还得看他们舍不舍得投资手头的钱呢！不过金牛座一旦创业，成功的机会可是相当大！

双子座创业指数：85%

人们经常能从双子座口中听到他们创业的意向，要说做创业策划，他们一定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

位列十二星座之首，可是真正能付诸实施的，又得打些折扣了。不过双子座信息广泛，把握创业的机会远远高于其他人，有得天独厚的优势，如果能够目标专一一些，相信双子座可以在创业之路上走得很好。

巨蟹座创业指数：50%

巨蟹座很少会成为抛头露面的领导人，是因为对安全感的强烈需求。还没开始创业呢，先担心创业的时候各种可预见和不可预见的风险，创业失败之后要怎么过生活，要怎么安顿伴随着失败的员工……想想责任重大，还不如自己给人打工来得安稳。胆小的巨蟹座有时候也需要有走出蟹壳的勇气，不然蟹壳藏久了，自然又有了蟹壳内的担忧。

狮子座创业指数：90%

狮子座天生的领导气质让他们在任何受人管制的岗位上都蠢蠢欲动，觉得自己屈才。而狮子们也确实能够吸引一群能人，并且有魄力带领他们创业。虽然想当领导者的雄心是众人皆知的，但时候还未到就别先狂傲，创业之后也要避免过于自负导致武断专横。别忘了，再好的领导也需要得力的助手和员工啊！

处女座创业指数：70%

处女座在大众眼中的形象是比较理想的秘书或者副手。他们本人也信奉谨慎至上，轻易不会动创业的念头，倒是很有可能被人邀请携手创业做搭档。处女座人创业的时候需要注意，追求完美固然很好，可是过于强调细节可能导致对整体的把握不够，而宏观调控能力和前瞻性的眼光又是创业者必不可少的。

天秤座创业指数：65%

要说创业，以天秤座知性、圆滑的特点，人际关系都是强项，应该是为创业铺垫了很多外围工作的。但是天秤座却很难真正迈出创业这一步，因为他们太缺乏主见了。天秤座特别善于为别人考虑，希望身边的人都能和谐、满足，为了满足这个、满足那个，最后连自己的目标都不够明确了。不过一旦成为创业者，天秤座良好的人际关系也会帮上大忙。

天蝎座创业指数：85%

天蝎座创业的动机通常不是说“我要自己做事业”，而是“我不想别人控制自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己的工作”。希望自己拥有足够的主动权，又能够留下一个私密的空间，最后导致的是，有一技之长的天蝎座独立出来开创一个工作室的可能性非常大。也许初期不在乎规模大小，可是天蝎们一旦投入就会激情澎湃，越做越大。建议天蝎座的创业者学会听 “不”，博采众长。

射手座创业指数：85%

理想和自由是射手座的目标。射手们正因为总怀着高于现实的理想，才会频频产生新的创意，要改变现状。创业无疑是其中最好的一条路。当别人因为创业艰难而退缩时，射手座仍然可以开心地继续，这种乐观的心态是其他星座学也学不来的。但是建议射手们要学会理性地总结经验，而不是一味的理想主义。

魔羯座创业指数：80%

魔羯座事业心强，踏踏实实，希望一步一个脚印地前进。所以年轻的魔羯座很少创业，他们的精力放在工作经验的积累上。而年长的魔羯座创业成功的几率比较高，“后发制人”、“大器晚成”这类词语好像是专用来形容他们的。不足之处在于，保守的个性容易让魔羯错过一些创业良机，有时候冲动和激情也是必需的。

水瓶座创业指数：95%

水瓶座创意多多，想法另类又诡异，脑子似乎不是存在于一般人的世界里。说到他们自行创业的内容，往往也是你我出乎意料的劲爆和稀奇！对水瓶座而言，做生意、创业与其说是为赚钱，倒不如说是为满足自己的搞怪思想。他们的创业指数虽高，却很难稳定，往往前一个还没结束，下一个新的又诞生了，前面的自然不了了之。

双鱼座创业指数：75%

双鱼座可能经常有创业的“梦想”，模模糊糊毫无可行性的梦想，还不能摆上“理想”的台面。他们也很无所谓，想想就罢了，并不真正打算着手。如果真的开始创业，那多半是被客观环境逼的。他们在事业上没有太多的功利心，对于成本没有什么概念，懒得给自己找压力，就这么顺其自然也可以做得不错，但是身为领导的双鱼座得改改自己爱逃避困难的毛病。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5 创业适性评量

你想要创业，但是，你真的适合创业吗？你创业真的能够成功吗？在创业的时候，你还缺少了哪些技能与态度呢？透过以下的测验，能够更加了解自己，并且排除缺点，增强优点，让你的创业之路更顺遂！

好老板大学堂　课前Q&A？

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 创业之前要想清楚自己有哪些弱点需要补强了吗？
2. 现在就是创业的最佳时机吗？
3. 创业之前，是否具有精算财务的能力？
4. 你能否清楚地描绘事业长成版图？
5. 你是否清楚地知道未来会遭遇哪些困难，又是否知道怎样解决？

创业之路，路途艰辛，如果没有良好心态跟万全的准备，你很容易陷在难以脱身的泥沼当中，因此，透过一些简易的自我检测与提醒，确实能够帮助你更加完整地检视自己，并且增加成功几率！

10个问题检测创业时机是否成熟

在创业热潮中，许多还没创业的人也早已在心中闪过创业的念头了，也许是还没做好创业的充分准备，也许是觉得时机未到……

那么，具备什么样的条件才算是时机到了呢？

问题1. 你是否发展出一个能够创造利润的创新经营模式？

而且也需要能够描述经营模式中顾客需求、核心策略、资源整合能力、价值

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

链各要素的内涵及创造利润的可能方式。

问题2. 你是否拥有能够协助企业取得各项必要资源的网络关系能力?

建议创业者在考虑是否离职创业前，可以用这10个问题作为检测创业时机是否已经成熟的参考。许多创业失败的案例，都是因为创业者事前仓促起军，而创业成功的几率如此之低，恐怕也与未能在创业前做好准备有关。虽然也有人主张，创业可以在失败中学习。不过如果失败是因为自己事前没有做好准备，这种失败还是会令人感到非常遗憾。

问题3. 你是否勇于承诺愿意承担风险与愿意吃苦耐劳?

能够勇敢地在公开场合向大众做出承诺的创业者，他的决心与行动力就不会令人质疑。

问题4. 你是否看到一个具有潜力的市场机会?

必须是一个潜力够大，且在可见的未来能够被实现的市场机会，当然也需要能够大略估计实现市场潜力所需要的时间与资源条件。

问题5. 你是否提出一个明确可行且能够结合市场机会的创业构想?

这个创业构想也必须要具有一定程度的创新以及能带来市场竞争优势。

问题6. 你是否具有强烈的创业企图心?

唯有强烈的企图心才能化为持久的行动与坚持的毅力，没有强烈企图心的人恐怕是不太适合创业，这点创业者自己必须先要三思。

问题7. 你是否具有一个能够振奋人心的愿景?

这个愿景必须是远大且清晰的，除了能使自己兴奋，也能激发他人追随你一起创业的意愿。

问题8. 你是否拥有足以经营管理一个新生企业发展的经验与能力?

问题9. 你是否拥有足以带领团队前进的领导与沟通能力?

问题10. 你是否拥有足以判断产业相关技术与产品发展的专业能力?

以上10个问题一般可以考验你的创业时机是否成熟，但是凡事总有例外，一个最简单的方式也可以包括所有的繁琐程序：你到了准备为你的创业而献身的地步了吗？如果是，恭喜你！没有什么条件比这个更能够证明你创业条件的成熟了！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



12个问题 看你能否当老板

问题1. 你在无人监督和管理的情况下，能比以前工作更努力，更自觉吗？

问题意义： 当老板意味着更加努力、自觉的工作。

你的回答： ____________________

问题2. 自己做老板将失去很多的社交时间，你有充分的心理准备吗？

问题意义： 老板意味着牺牲大量的私人时间。

你的回答： ____________________

问题3. 在相当一段时间内，你还不太了解你的新业务、你的员工，对能否经营好业务又没有把握的情况下，你将会感到孤独。你能承受这种孤独吗？

问题意义： 孤独感会长期伴随每一位老板，那些害怕孤独的人应该慎重当老板。

你的回答： ____________________

问题4. 你的身体健康状况是否允许你从事高强度、高压力的工作？

问题意义： 老板意味着高强度、高压力的工作，身体健康是承受这种强度和压力的前提。

你的回答： ____________________

问题5. 你的年龄适合开办自己的企业吗？

问题意义： 营运企业需要丰富的社会阅历；收回投资需要时间，享受投资收益更需要时间。

你的回答： ____________________

问题6. 你对未来有明确的目标吗？

问题意义： 你对未来有怎样的规划，影响到你获取成功的几率。

你的回答： ____________________

问题7. 你确信你的家庭支持你的工作吗？

问题意义： 和谐稳定的家庭是事业成功的基础，创业者尤其注重受许人的家庭关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你的回答：________________

问题8. 你能筹集到足够开办企业所需的资金吗?

问题意义：有了资金，才有开办事业的资格，也才有面对风险的余地。

你的回答：________________

问题9. 你是否能够承受损失全部投资并且资不抵债的情形?

问题意义：投资就意味着风险，你的投资有可能化为泡影。

你的回答：________________

问题10. 你能与不同背景和文化的人打交道吗?

问题意义：老板必须面对各式各样的人并擅长处理各种不同的关系。

你的回答：________________

问题11. 你能有效的管理你的员工吗?

问题意义：对企业成功影响最大的两个因素是管理和资金。

你的回答：________________

问题12. 你习惯事必躬亲还是授权工作?

问题意义：任何一个老板都将面临这个问题并要承受相应的后果。

你的回答：________________

你是赚大钱的料吗

每个人都渴望财富，但是否拥有赚钱的能力呢?有的天生就是赚钱的料，但更多的人是透过后天的学习、锻炼获得的。如果你打算投入商界的话，就先来考察一下：你具备赚钱的能力吗?

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

选项	是	否
在买东西时，会不由自主地算算卖主可能会赚多少钱		
如果有一个能赚钱的，而你又没有钱，你会借钱投资来做		
在购买大件商品时，经常会计算成本		
在与别人讨价还价时，会不顾及自己的面子		
善于应付不测的突发事件		
愿意下海经营而放弃拿固定的工资		
喜欢阅读商界人物的经历		
对于自己想做的事，只能坚持不懈地追求并达到目的		
除了当前的本职工作，自己还有别的一技之长		
对于新鲜事物反应灵敏		
曾经为自己制定过赚钱的计划并且实现了这个计划		
在生活或工作中敢于冒险		
在工作中能够很好地与人相处		
经常阅读或收看财经方面的文章		
在股票上投资并赚钱		
善于分析形势或问题		
喜欢考虑全局与长远问题		
在碰到问题时能够很快地决策该怎么做		
经常计划该如何找机会去赚钱		
做事最看重的是达成的目标与结果		

计分方法：每一个肯定的答案记为1分。

分数解释：如果你的得分在12分以上，意味着你已经具有一定的赚钱的心理基础了，可能你还具备了较强的赚钱能力，你可以考虑选择一个项目大胆去做。
如果你的得分在12分以下，那么，你在准备投身于某一个项目之前，不妨再学习或训练一下自己的赚钱技巧吧。

测验你的创业火候有多深

以下每道题都有4个选项：A、经常；B、有时；C、很少；D、从不。

选项	A	B	C	D
在急需决策时，你是否在想“再让我考虑一下吧”？				
你是否为自己的优柔寡断找借口说“得慎重，怎能轻易下结论呢”？				
你是否为避免冒犯某个有实力的客户而有意回避一些关键性的问题，甚至有意迎合客户呢?				
你是否无论遇到什么紧急任务都先处理日常的琐碎事务呢?				

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

选项	A	B	C	D
你是否非得在巨大压力下才肯承担重任?				
你是否无力抵御妨碍你完成重要任务的干扰和危机?				
你在决策重要的行动和计划时，常忽视其后果吗?				
当你需要做出很可能不得人心的决策时，是否找借口逃避而不敢面对?				
你是否总是在晚上才发现有要紧的事没办?				
你是否因不愿承担艰苦任务而寻找各种借口?				
你是否常来不及躲避或预防困难情形的发生?				
你总是拐弯抹角地宣布可能得罪他人的决定吗?				
你喜欢让别人替你做你自己不愿做而又不得不做的事吗?				

计分方法：选A得4分，选B得3分，选C得2分，选D得1分。
结果分析：

分数	结果
50分以上	说明你的个人素质与创业者相去甚远。
40分到49分	你不算勤勉，应彻底改变拖延、低效率的缺点，否则创业只是一句空话。
30分到39分	你在大多数情况下充满自信，但有时犹豫不决，不过没关系，这也是稳重和深思熟虑的表现。
15分到29分	你是一个高效率的决策者和管理者，有望成为成功的创业者，你还等什么?

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

CHAPTER 2

创业开店要做出的重要选择

创业当老板，象征着从里到外，从上到下的所有事情都必须自己打点，因此用八爪鱼来形容老板的处境一点都不为过，身为老板的人，不仅要对于行业内的专业知识知之甚详，更得对整个大环境的潮流趋势以及财务、营销、人事管理等Know-how全盘掌握才行；老板啊，若没有十八般武艺，还真的不是那么好当的！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1 如何选定创业项目

俗话说的好："万事起头难"，创业也是这样，对于要选定什么样的创业项目，相信对很多人来说确实是一件难事，如果不是陷于"做这个也好，做那个也好"的挣扎中，就是根本不知道该选定什么项目！不管你最后的决定是什么，切记一定要慎选项目，不要哪儿热闹往哪儿挤。

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 创业之初，该怎样选定创业的项目？
2. 选定创业项目的标准有哪些?
3. 该如何发现市场机会?
4. 该如何培养发现创业机会的能力?
5. 如何满足市场的"不满足"？

要创业的人常常问："我该从事哪一行业？"

一般而言，创业者应选择自己熟悉的行业、自己熟悉的行业中所涉及的技术、市场、资源、关系以及有关规定均比较了解，可以事半功倍。但要注意的是，不是每一行业都可小本创业，也不是每一种行业都正当创业的时机。

另一种选择创业行业的方式是选择有较大发展空间的新兴行业，即所谓的朝阳行业，由于新兴行业大家均处于同一起点，没有人在其间拥有特别的经验和技术、竞争者机会相对均等，谁更努力谁更有机会成功。

若认为一门事业可供发展，应该进行全面的调查研究，做好资料搜集和各项准备工作。创业者的准备工作越充分、创业成功的机会就越多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你知道如何发现创业机会吗

创业是发现市场需求，寻找市场机会，透过投资经营企业满足这种需求的活动。创业需要机会，机会要靠发现，在茫茫的市场经济大潮中要想寻找到合适的创业机会，需要创业者具备一定的素质。

不怕没机会，就怕没眼光

我们生活在创业机会最多的时代，机遇无处不在，就看你能不能识别它。

大家都知道牛仔裤的发明人是美国的李维·斯特劳斯。当初他跟着一大批人去西部淘金，途中一条大河拦住了去路，许多人感到愤怒，但李维·斯特劳斯却说："棒极了！"他设法租了一条船给想过河的人摆渡，结果赚了不少钱。

不久摆渡的生意被人抢走了，李维·斯特劳斯又说"棒极了"，因为采矿出汗很多饮用水很紧张，于是别人采矿他卖水，又赚了不少钱。后来卖水的生意又被抢走了，李维·斯特劳斯又说"棒极了"，因为采矿时工人跪在地上，裤子的膝盖部分特别容易磨破，而矿区里却有许多被人丢弃的帆布帐篷，李维·斯特劳斯就把这些旧帐篷收集起来洗干净，做成裤子销量，"牛仔裤"就是这样诞生的。李维·斯特劳斯将问题当作机会，最终实现了致富梦想。

著名成功学大师拿破仑·希尔说，"一切成功，一切财富，始于意念"。一个想创业的朋友，如果你暂时还没发现机会或抓住机会，你不要怨天怨地怨别人，先想一想自己的态度是否积极？思想观念、思维方式是否正确？

发现创业机会的5大来源

创业机会无处不在、无时不在，而机会主要来自五个方面：

发现问题

创业的根本目的是满足顾客需求，而顾客需求在没有满足前就是问题。寻找创业机会的一个重要途径是善于去发现和体会自己和他人在需求方面的问题或生活中的难处。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

寻求变化

创业的机会大都产生于不断变化的市场环境。环境变化了，市场需求、市场结构必然发生变化。著名管理大师彼得·德鲁克将创业者定义为那些能“寻找变化，并积极反应，把它当作机会充分利用的人”。

这种变化主要来自于产业结构的变动、消费结构升级、城市化加速、人口思想观念的变化、政府改策的变化、人口结构的变化、居民收入水平提高、全球化趋势等诸方面。

创造发明

创造发明提供了新产品、新服务，更好地满足顾客需求，同时也带来了创业机会。比如随着计算机的诞生，计算机维修、软件开发、计算机操作的培训、图文制作、信息服务、网上开店等创业机会随之而来，即使你不发明新的东西，你也能成为销售和推广新产品的人，从而给你带来商机。

竞争进步

如果你能弥补竞争对手的缺陷和不足，这也将成为你的创业机会。看看你周围的公司，你能比他们更快、更可靠、更便宜地提供产品或服务吗？你能做得更好吗？若能，你也许就找到了机会。

新知识、新技术的产生

例如随着健康知识的普及和技术的进步，有许多新的业种业态跟着产生，创业者要随时吸取新知识，对陌生的事物保持兴趣。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业机会该怎样发现

关键	你该怎么想
发现问题	在需求方面有哪些问题？ 生活中有哪些难处？
寻求变化	产业结构有哪些变动？ 消费结构有哪些升级？ 人口思想观念有哪些变化？ 政府政策有哪些变化？ 人口结构有哪些变化？ 全球化有哪些趋势？
创造发明	有哪些新产品？ 有哪些新服务？
竞争进步	竞争对手有哪些缺陷和不足？ 自己能弥补对手哪些缺陷？
新知识、新技术的产生	有哪些新知识产生？ 有哪些新技术发明？ 有哪些新应用诞生？

把握创业机会的特征

有的创业者认为自己有很好的想法和点子，对创业充满信心。

有想法有点子固然重要，但并不是每个大胆的想法和新异的点子都能转化为创业机会的。

许多创业者因为仅仅凭想法去创业而失败，那么如何判断一个好的商业机会呢？

好的商业机会有以下4个特征：

第一，它很能吸引顾客。

第二，它能在你的商业环境中行得通。

第三，它必须在机会之窗存在的期间被实施，要注意的是，机会之窗是指商业想法推广到市场上去所花的时间，若竞争者已经有了同样的思想，并已把产品推向市场，那么机会之窗也就关闭了。

第四，你必须有资源，例如人、财、物、信息、时间和技能才能创立业务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

培养发现创业机会的能力

发现创业机会不是一件容易的事情，但也不是高不可攀的。创业者可以在日常生活中有意识地加强实践，培养和提高这种能力。

1. 要有良好的市场调研习惯

发现创业机会最根本的一点是深入市场进行调研。要了解市场供求状况、变化的趋势，顾客需求是否得到了满足？竞争对手的长处与不足。

2. 要多看、多听、多想

我们常说见多识广，识多路广。我们每个人的知识、经验、思维以及对市场的了解都是有限的。多看、多听、多想能使我们广泛获取信息，及时从别人的知识、经验、想法中汲取有益的东西，从而增强发现机会的可能性和机率。

3. 要有独特的思维

机会往往是被少数人抓住的。我们要克服从众心理和传统思维的束缚，敢于相信自己，有独立见解，不人云亦云，不为别人的品头论足、闲言碎语所左右，才能发现和抓住被别人忽视或遗忘的机会。



选择创业项目的方法

1. 与已成功公司联手。
2. 产品有强大的市场需求。
3. 软硬件有较强的垄断性。
4. 当市场机会刚开始时。
5. 具有独领风骚的营销手段。
6. 低成本的创业资金。
7. 对创业项目的风险了解。
8. 选择好的创业网站。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业项目找寻方法

1. 透过朋友介绍以及口碑效应。
2. 透过广告以及自己的了解。
3. 另辟蹊径发现创业新商机。
4. 透过创业咨询公司的分析与调查了解创业项目。



如何辨别创业项目的前景

1. 创业者或创业伙伴不仅对创业项目及其背景具有充分的理解，更能把握其独到的盈利点。
2. 项目的规模与创业者和创业伙伴的资源是否匹配（尤其是“财”与“人”，初出茅庐的创业者常常低估）。
3. 创业者和创业伙伴的心态、背景是否能够承受其创业项目的失败或挫折。

如何选定致富项目

方法	说明
必须选择趋势性的、有前景的朝阳产业（产品）	这是好行业、好产品的第一个必备特性，所谓的朝阳产业指的是：这个产业或产品在未来的10年到20年中将很有前景、很有市场，将被消费者广泛地接受和使用。
所选择的行业必须市场空间大，竞争对手少	很多人在选择行业的时候，往往是看到别人在一个行业中赚到了钱，然后也跟着去从事那个行业，其实这是一种严重的错误。为什么呢？因为你不是在这个地域中最早从事这个行业的人，大块的市场和利润已经被别人所占领，你会模仿，其他人也会很快模仿竞争，最后的结局就是大鱼吃小鱼，实力小的被淘汰出局。
市场需求量大	量大赚钱，我们要经营的行业及产品要尽可能是人人都要用、家家户户都需要的产品，量大就能赚大钱。
投资少、高利润、高回报	薄利多销当然也能赚大钱，但是如果两款产品同样的销售量但不一样的利润，是不是经营利润高的产品能赚更多的钱？所以选择行业尽可能去选择利润较高的行业或产品，而且最好能投资不大（投资越大风险越高），却又能带来长期的高回报利润。
售后服务少	这也是衡量好行业的一个标准，如果你选择的是需要长期不断地做售后服务的行业，将会浪费很多宝贵的时间和精力，因为售后服务通常是不赚钱的，但为了长期拥有客户及良好的信誉，你必须随时准备为客户服务，随传随到，而且经常会碰到一些不是很友善的客户，是不是很让人头疼？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

方法	说明
寻找自己熟悉的行业	“所谓做熟不做生”就是这个道理，也许很多人有资金，但对一些自己有能力进入的行业又不太熟悉，在这种情况下，就要寻找该行业有多年经验的专家咨询了解情况或者以合资合作的方式进入。所谓隔行如隔山就是这个道理。
考虑退出成本低的行业	很多行业进入后退出成本高，这无疑会增加经营风险。退出成本包括存货的处理，有无不好处理的设备等。
考虑进入能充分发挥自己优势的行业	这些优势包括自己的人脉优势，自己的行业经验，自己的性格特点等。
寻找自己资金适合的行业	有的行业对资金量要求大，就不能勉强涉足。有的行业风险很高，如果你抗风险的能力不强，或不喜爱高风险投资，就要避开。有的行业投资回收期很长，或者回报率太低，也不适合创业。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
我能够从市场变化的趋势中找出创业项目			
我选定创业项目的时候，一定从自己熟悉的事情出发			
我时常吸取市场新知，以便发掘创业机会			
市场需求量大的，才是有发展“钱”力的创业机会			
能够吸引客户的，才是好的项目			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2 如何选择创业模式

不仅创业的项目琳琅满目，连创业的模式也是千奇百怪，不同的创业模式适合不同条件、状况的创业者。

好老板大学堂 课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 我该怎样边工作边创业？
2. 我该怎样利用现有的资源为创业做准备？
3. 我该怎样借力使力完成创业？
4. 我该怎样做好业务协助创业？
5. 我该怎样边摸索边创业？

创业模式不外乎四大类：一是由打工起步，二是仿效成功人士，三是由业务营销基层做起，四是摸着石头过河。这四种模式结合自身的情况对想创业的你来说哪种更适合？

从打工做起的创业模式

第一步要做好正确的选择，要选择自己喜欢的事做。在未来的创业路上你要付出几年，甚至十几年的艰辛工作，一个人如果做自己喜欢的事，每天工作24小时也不觉得辛苦。

如果是做自己不喜欢的事，每天工作一小时都是煎熬。否则，你也许会有一天因梦想遇到挫折，而在懒惰中放弃。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

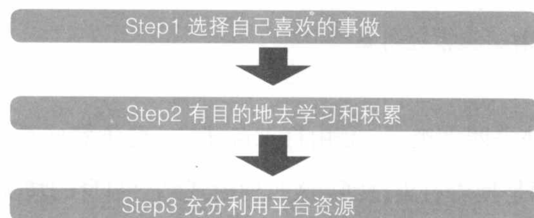
要选择最赚钱的行业去做。选择你所在地区有规模有优势的行业做，每一个地区和城市的经济资源是不一样的。如果你不是选择当地资源独特、规模最大的行业做，最终你的生意是做不大的。要以这样的标准选择打工的公司，而不是工资多高，条件多好。

第二步要有目的地去学习和积累。要学习你所在公司和企业的管理知识、产品知识和营销知识，而不仅仅是你的专业知识。勤奋地帮老板做事，工作做出优异业绩，让老板喜欢你，进而成为你的朋友，能够帮助你，乐意把他的经验告诉你。

第三步是充分利用好你的平台资源。要利用公司或企业的平台，广泛结交和积累人脉资源和其他资源。就算比较成熟以后也不要盲目地，急迫地脱离这个平台。尝试利用现有的平台资源为自己做点事，先兼职或在职创业，做出了自己的事业基础，各方面条件充分成熟以后，再脱离打工，开创自己的事业。当然你的老板是不会允许的，但可能他就是这样成功的。



打工创业一定**赢3步骤**



仿造成功人的创业模式

创业成功的一个有效秘诀就是跟对人，跟成功的人做事。

因此在你有个人创业打算后，就要找出一个成功的人，想方设法地结交他。不管困难也好，冷落也好，屈辱也好，跟定他。无论东南西北风，咬住青山不放松。要有目的，有准备地用心去学习成功人如何做事，如何思考。

要用心智去感悟成功人是如何成功的，因为成功是有方法和途径的，要认真地帮

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

助成功人做事，成为成功人的朋友，让成功人能真心地帮助你，教导你。千点万点，不如明师一点。成功的最好的方法，就是跟随成功人的脚印。



如何结交成功之人

- 帮助成功之人做事
- 成为成功之人的朋友
- 让成功之人成为自己的老师

从业务代表做起的模式

先确定一个你日后要经营的行业和产品，在这个行业中选择一个好的公司，然后去做这个公司的业务代表。在你所在的城市为这个公司开拓市场，销售产品，进而熟悉这个行业，了解这个产品，拥有这个市场。条件成熟后从业务代表转换成代理商，开始自己的创业之路。

为此目的只要选择到好的公司，无论什么条件，无论有没有底薪，你都要接受。因为你接受的不是打工的条件，而是接受未来的梦想。

摸石头过河的创业模式

这种模式能满足急迫实现梦想，自己当老板的渴望，马上就可以开始创业。但这是一条下策，这样的创业模式一定会走很长一段弯路，经历无数的挫折和失败。因此你要交更多的学费，承受更多的孤独，遭受更多的误解，甚至在一次又一次的挫折和失败中，因丧失信心而最后放弃。

你会一次又一次地走到错路和歧路上去，需要在失败和实践中不断反思，不断修正自己；但还是起步早，磨难多，成功晚；一旦不能正确地修正错误，那将是一条不归路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业形式的种类有哪些

网络创业

特色 有效利用现成的网络资源

形式 1. 网上开店，在网上注册成立网络商店

2. 网上加盟，以某个电子商务网站门店的形式经营，利用母体网站的货源和销售管道。

加盟创业

特色 分享品牌金矿，分享经营诀窍，分享资源支持

形式 采取直营、委托加盟、特许加盟等形式连锁加盟。

注意 投资金额根据商品种类、店铺要求、加盟方式、技术设备的不同而不同。

概念创业

特色 凭借创意、点子、想法创业

形式 这些创业概念必须标新立异，至少在打算进入的行业或领域是个创举，只有这样，才能抢占市场先机，才能吸引投资商的眼球。

注意 这些超常规的想法必须具有可操作性，而非天方夜谭。

团队创业

特色 具有互补性或者有共同兴趣的成员组成团队进行创业

形式 1. 如今，创业已非纯粹追求个人英雄主义的行为，团队创业成功的几率要远高于个人独自创业。

2. 一个由研发、技术、市场融资等各方面组成，优势互补的创业团队，是创业成功的法宝，对高科技创业企业来说更是如此。

大赛创业

特色 即利用各种商业创业大赛，获得资金提供平台，如Yahoo、Netscape等企业都是从商业竞赛中脱颖而出的，因此也被形象地称为创业“孵化器”。

兼职创业

特色 即在工作之余再创业

形式 1. 如可选择的兼职创业：教师、培训师可选择兼职培训顾问。

2. 业务员可兼职代理其他产品

3. 设计师可自己开设工作室

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 编辑、撰稿人可朝媒体、创作方面发展
5. 会计、财务顾问可代理作账理财
6. 翻译可兼职口译、笔译
7. 律师可兼职法律顾问和事务所
8. 策划师可兼职广告、品牌、营销、公关等咨询
9. 可以选择特许经营加盟、顾客奖励计划等

● 内部创业

特色 1. 指一些有创业意向的员工在企业的支持下，承担企业内部某些业务或项目，并与企业分享成果的创业模式。

2. 创业者无需投资却可获得丰富的创业资源，内部创业由于具有“大树底下好乘凉”的优势，因此也受到越来越多创业者的关注。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
我会选择自己有兴趣的模式来创业			
我懂得如何利用贵人，帮助自己创业			
我善于利用现有的资源当作创业的筹码			
不管从事什么样的工作，我都学会业务思维			
我很清楚有哪些可以选择的创业模式，哪天要创业的时候，就能派上用场			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3 应该如何挑选加盟总部

加盟创业，是很多首次创业的人会选择的项目。大街小巷林立的冷饮店、早餐店等，就是最好的例子；加盟总部因为能够技术转移，经验辅导，所以能节省很多创业者的摸索期与撞墙期，不失为一个好的创业模式，不过，挑选加盟总部也有很多经验与眉角，大家不得不注意！

好老板大学堂 课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 为什么要选择加盟总部?
2. 加盟总部对创业会提供哪些资源、援助?
3. 选择加盟总部为合作对象时，要注意些什么?
4. 与加盟总部合作时，最常发生哪些麻烦?
5. 优良的加盟总部的特征是什么?

不管为了追求更高的收入，还是达成自我实现，“创业”一直是热烧不退的话题，其中加盟连锁成功率高，最受新手欢迎。

加盟连锁疯创业上班族选边站

根据这几年来的调查，上班族的薪资上涨幅度少得可怜，加上民生物资相继上涨，有如“屋漏偏逢连夜雨”，若想脱离死薪水命运，唯有另辟出路，投资创业。

超过76%的上班族“疯创业”，创业主因在于“想多赚一点”、“不想再当上班族”、“喜欢当老板”。44%选择“加盟连锁”模式，以“餐饮业”最为热门。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

44%的创业者求助加盟

根据经济部门中小企业处资料，目前台湾中小企业，有近116.5万家，占全台企业的97.8%之多，显示职场上至少有116万以上成功创业的"头家"，增添了上班族创业的信心。

78%的创业者看中总部提供协助能力

在"连锁加盟"受到青睐之际，创业者选择的主因为何？78.57%的人认为"总部提供协助"比较放心，体制也较为健全，而当进一步问到，选择加盟品牌的依据为何？53.57%的人认为"品牌历史悠久"较可靠，而总部能否"提供完整的know-how"及是否为"自己所喜欢的品牌"也分占39.29%及34.52%。

1111人力银行表示，藉由"连锁加盟"的方式，较容易学习创业的经验与分享创业总部资源，如营销、进货、贷款等，加速完成自已的创业梦想。而历史悠久的品牌之所以能够屹立不摇，企业内部的know-how必定有经营的诀窍，也是创业者最大的考虑。

70%的创业者选择"餐饮业"最热门

在众多商机的氛围下，哪一个行业最受创业者青睐？有高达70.24%的人选择"餐饮业"，其中选择"珍奶等中式茶饮"的人占25.42%最为多数，其次为"卤味、咸酥鸡等中式餐点"占22.03%以及"咖啡等西式茶饮"占16.95%。吴睿颖说，由于冰品饮料成本低，风险小，又是现金交易，回本时间相对缩短；加上台湾气温逐年升高，冰品饮料需求量自然大增，只要寒流不来，连冬天都有一定的销量。

以1111人力银行创业加盟网而言，"冰品饮料"类的加盟总部数量，占所有加盟业之首，约为50%，与创业意愿相互呼应。

79%的创业者担心"加盟金过高"

当问到上班族认为加盟连锁创业的缺点为何？78.57%的表示担心"加盟金过高"，显示"牌子老、质量好"是大家选择加盟品牌之考虑，但加盟金相对不低。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其次为39.29%的人“自主性过低”，任何的营销策略、营运模式都必须配合母公司的体制，没有太多自行发挥的空间。而进一步问到，打算准备多少钱加入连锁加盟，整体平均为78.17万。

以知名连锁企业的加盟金标准，50万以下的资金显然不足，唯一较有选择机会的即是“饮品类”，与前项的数据不谋而合。

30%的创业者认为“创业地点”最为棘手

对于欲想创业的上班族而言，哪一个环节的问题最为棘手？“挑选金店面”占最多数，占30.45%，其次为“准备创业金”占24.93%及“开发研究新产品”占14.96%。

对此，“客户聚集”、“交通方便”是创业地点选择的重要因素，“人潮=钱潮”的观念是创业主流，无怪乎热门的商业地段，店面租金可以一跃三级。而创业金的多寡自然决定行业的类型，但越容易创业的类型重复性质越高，若没有自行研发创意，容易被取而代之。

在“薪如止水”加上“通膨剧烈”的年代，创业固然为选择之一，但吴睿颖也提醒有意创业的上班族，所谓成功的“创业”绝不是一时兴起、短期赚钱，应思考如何随着市场需求而进行调整，并有一套完善的长期规划才是永续经营之道。

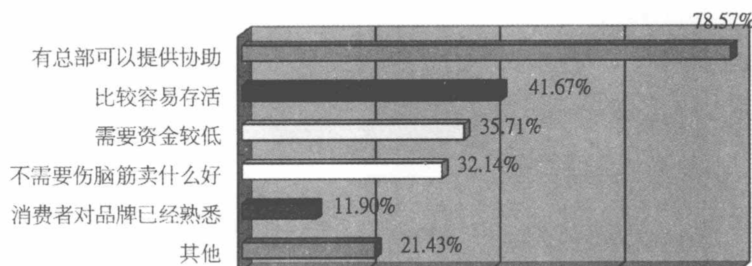
有意将创业当作未来职业规划的上班族，不妨参照“投资风险333法则”，亦即**“具备同一职场3年工作经验”、“具有3项技能（营销公关、经营管理、财务会计），共同分担风险”、“预留3成资金，作为现金周转”**，作为有志创业者重要的参考。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

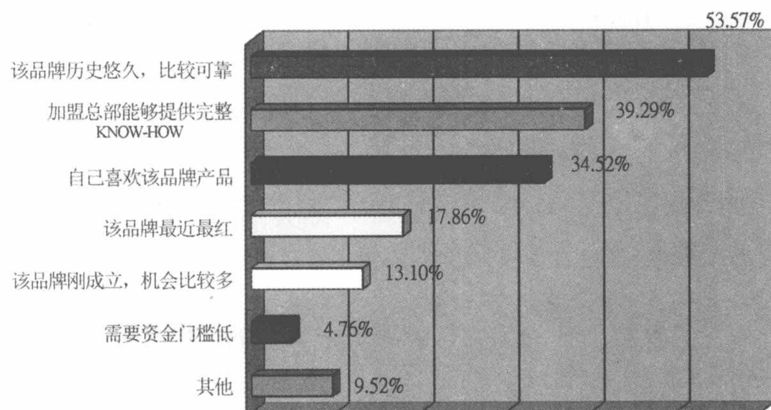


创业故事案例

你对加盟连锁比较有兴趣的原因是什么？



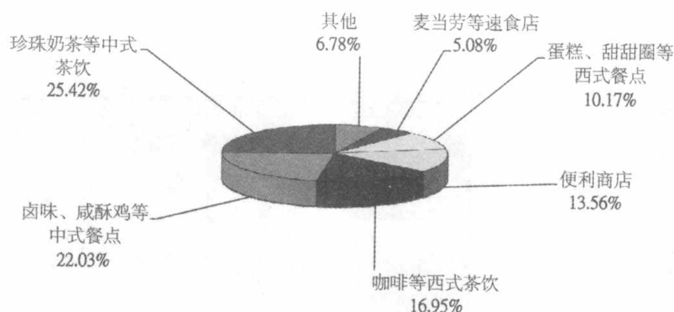
你之所以有兴趣加入某家加盟品牌的原因是什么？



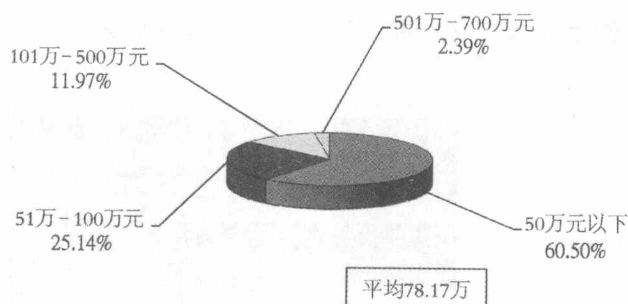
资料来源：1111人力银行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

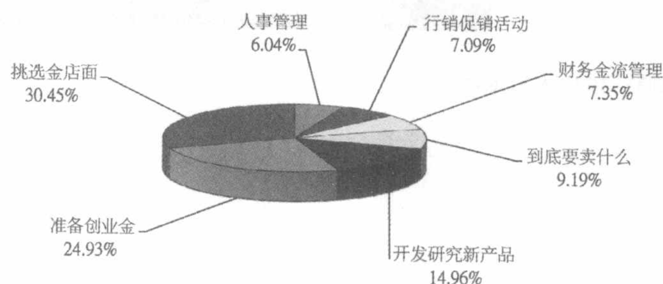
如果你选的是餐饮业，以下哪个营业项目是你的首选？



你打算准备多少钱加入连锁加盟？



打算要创业的你，认为哪一个环节的问题最棘手？



数据源：1111人力银行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

连锁加盟创业比团体战赢面大

单店是钉孤支，加盟是打群架，根据现况分析，多数创业者走的是前者的路，然而后者的成功几率较大，专家主张在竞争激烈的商业环境中，团结力量大，似乎是不变的原则。

最明显的证据就在每年二月份的连锁加盟大展，最近这几年来，连锁加盟大展没有一年不被挤得水泄不通，若干超人气的摊位前，总是挤满了咨询加盟条件的民众，工作人员热情地传递资料、解答问题，忙得不可开交。

为什么连锁加盟展这样受到欢迎？最主要的原因是经济愈来愈差，但是逛加盟连锁大展的人却愈来愈多，打算另谋出路、自立更生的族群反而逆势成长，创业成了歹年冬中的一团热火，带给上班族一丝希望。

根据统计，自行创业者在3年内的失败几率是80%，5年后高攀到92%，反观连锁加盟，前3年只有20%打退堂鼓，5年后只有23%退下阵来。

挑选加盟总部要学巴菲特

以连锁加盟为创业形态的模式，在台湾行之有年，随着市场成熟，从前几年的门槛较高，良莠不齐，到现在游戏规则已经确立，加盟金也让加入者接受，加盟连锁进入新的时代。

委请有经验的总部协助开店创业再省事、简单不过了，但不可否认，哪怕经过几波市场淘汰，现在还是有些竞争力不彰的总部仍存在，后加入的新手一时不察，就会血本无归。

原材料上涨，消费力降低，导致这几年开店跟关店的比例几乎差不多了，很多人虽然希望创业，但审视期增加，不再盲目冲动。对此，专家表示，加盟创业不比买卖房子，房价就算跌了，你的房子还在，连锁总部倒了，你做不下去了，你的资金就等于放水流。

其实审视期长点、考虑多点是件好事；选择加盟总部，就像巴菲特买股票一样，你得上街头观察什么最热门、什么最好卖，如果不是你想长期持有或者不了解的标的，就绝对不要加入。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你跟加盟总部的八字配了吗

“我该怎样选择最Match的加盟总部？”跟流行抢热潮？还是稳定保守慢慢赚？

首先，考虑加盟总部的能力最重要，新手上路当然要有老手辅导才能走得顺利，万一总部跟你同样缺乏经验，不难想象遇到问题时会有多么手忙脚乱。

“总部的风格与个性搭不搭”则是另个思考方向，某些加盟总部属于稳健型，你去总部观察就知道，他们的重要干部年纪比较成熟，如果你思考逻辑比较跳跃，恐怕无法接受某些规范。但另外一些加盟总部就相对活泼，店面形象亮丽清新，个性比较保守的可能就不适合加入”。

另外，则可以从“**三看、四本、五力**”来选择。

挑选加盟总部要先三看：第一看，搜集数据，多方比较总部的产品以及条件，不要单恋一枝花，非特定品牌不加入；第二看，观察加盟总部的规模，具有规模的总部，在后勤支持、技术提供上比较完整；第三看，与其他加盟主聊聊看，生意到底好不好做，总部有什么优点、缺点，“多看看就不会看走眼”。

看看总部的营业方式，还有后端材料的提供可以做到什么地步？是不是够专业？而且要准备多一点问题去问问。再来，就是跟加盟主交换意见，因为生意到底好还是不好，加盟主不会跟总部串通好，因此得到的信息都是很直接的。

接下来“本人、本事、本钱、本行”四本到位，有的加盟主只想出资不想经营，试想看看，你开了店面之后，却不知道店里面在干嘛，以为找个有经验的店长就好了，假使所托非人那怎么办？

因此，出资者起码要亲自经营半年到一年以上，实际Run过前台后台的作业，建立控管点，学会处理品管、客诉等相关稽核作业后，再把管理工作逐渐移转，加盟主要专心致力，尽力而为，千万不能以为交了权利金，选对了品牌，就等于获得了保证，开了店就坐着数钞票了。

所谓的“五力”，指的是“产、销、人、发、财”，就是产品力、营销力、人才力、研发力、资金力，五力到位后，加盟主才算真正具备开店经营的能力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



10个步骤助你迅速找准创业加盟好项目

- 步骤1 分析自己的个性与兴趣所在
- 步骤2 挑选适合自己能力的行业
- 步骤3 搜集该行业的相关信息
- 步骤4 搜集连锁加盟总部的资料
- 步骤5 与连锁加盟总部进行洽谈
- 步骤6 访问现有的加盟店，了解实际的经营情况
- 步骤7 比较各家连锁加盟总部的优劣及加盟条件
- 步骤8 决定要加盟的总部，并签订草约、接受训练
- 步骤9 选择开店地点，并做商圈的评估与分析
- 步骤10 签订正式的加盟合约，开店营业

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
我会挑选良好、有质量保证的加盟总部当作合作对象			
如果我缺少创业经验的话，加盟是个不错的创业方法			
在我没资源的状况下，我会选择加入加盟总部，打一场团体战			
在加盟之前，我会做好应该做的功课			
事先探听、实地考察，是挑选加盟总部的方法之一			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4 创业开店的步骤

拥有一家自己的店面，是所有创业人最大的梦想，这家店不必太大，只要能做自己喜欢做的，赚自己该赚的，对很多人来说，就已经心满意足了，但是，开一家店需要打点些什么呢？又有怎样的流程要注意呢？

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 开店之前，如果遇到问题，该向谁寻求解决？
2. 为什么创业之前要先撰写创业计划书？
3. 开店的创业资金该怎样筹措？
4. 店要开在哪里比较好？
5. 开幕促销对开店的重要性有哪些？

找专业创业顾问咨询

想要创业成功，事前准备的工夫不可少，在创业之前，应该先询问专业的创业咨询机构或顾问。当然，坊间的创业企管顾问师不少，可以花一些顾问费咨询一下，但是如果不想花这个钱，也可以选择一些免费的咨询机构，如协会及政府机构，多加利用这些免费的咨询资源。

撰写创业企划书

企划书的撰写，对整个创业过程而言，不仅是必要的，而且是非常重要的。因为，透过企划书的撰写，不仅可以让自己更清楚地知道计划是否完整周延，同时要找人投资入股或提供意见，也才比较有具体的内容，如果要申请青年创业贷款，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还必须附上企划书。

一般来说，创业计划书的内容，包括行业分析、同业竞争状况、商品介绍、设店商圈分析、投资金额分析、人力规划、每月费用分析、获利状况预估、展店计划、中长期发展目标等，其中每一个项目，还都必须有细目分析，企划书撰写的愈详细愈清楚，愈容易发现将来创业的问题点，及早修正好可以减少失败的风险。

创业资金筹措

万事起头难，资金不够想创业更难。在经济低迷，资金募集不易的此刻，想创业首先就要先解决资金问题。

当创业者的创业资金不足时，筹钱的方式，除了可以向亲友借贷，或是民间盛行的标会等方式外，还可以设法寻求政府的相关贷款资源，以解决创业资金不足的问题。

如何选定行业决定产品

依据自己准备的资金，先初步筛选可以投入的行业，然后，再依据行业发展的前景、自己本身的兴趣、专长、性向、过去相关的工作资历、行业竞争性等因素，加以评估考虑，看自己适合从事哪种行业，以及从事哪种行业最具有竞争优势。

所以，开店做生意，千万不能有既要投资少，又要回收快的观念。在选择行业时，一定要先考虑行业的竞争状况，有多少实力做多少事，千万不要以卵击石。

学习经营技术

选定行业之后，接下来的问题就是经营技术怎么来。当然，如果是选择连锁加盟店，有总部的技术移转教育训练，一切就搞定。但是，如果是自行创业，就必须自己想办法学习。

就学习途径而言，当然坊间有很多的技艺补习班，各类餐饮、小吃、咖啡、泡沫红茶、插花、调酒等，各式各样的技艺传授。另外，其它像劳委会职训局职业训

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

练中心，也有开办各类的职业训练课程。此外，在开店之前，最好自己本身要有该行业的实战经验。

因为，如果只在学会相关技术，但是缺乏店面临场的实战经验，等到正式营业上场时，很可能会手忙脚乱而频出状况。所以在自己开店之前，最好先到相同的店中上班工作，一来可学习经营技术及实战经验，二来也可以考验一下自己究竟适不适合这个行业。

店面商圈评估

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面，只是在找店面的过程中，往往无法一时找到理想的店面，此时一定要有耐心持续寻找，千万不要半途而废。

一般而言，做商圈评估时，评估指针应包括商圈属性。店面坪数、楼层，周遭设施，附近的竞争店及互补店，租金多寡，合法证照取得难易度，附近是否有大型卖场、捷运、车站，营业时间、人口（流动、固定）、客源及比例，消费力及消费动机，马路宽度，发展前景（商圈变化）等因素。

但在冲动的原动力下，创业要成功，还是要按部就班，按照一定的步骤稳扎稳打，才能提高创业成功的几率。

与房东签约

找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。所以，在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据，必须先准备好。在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。当然，如果是选择连锁加盟店，则租期不能短于加盟期限。

另外，签约时通常还必须支付房东押金，押金的行情通常为租金的二至三个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

月。所以在签约时，必须支付房东店面押金及第一个月租金，只是店面承租下来，需要一段装潢期，最好能向房东协商，租金起算的日期能够扣掉装潢期，以降低租金支出。

营业证照申请

在开店营业之前，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业。证照的申请分为两种，一种是申请公司执照，由工商局核发；另一种是资本较小的，只需办理营利事业登记，由当地县市工商核发。多数的店家由于资本不大，都只有办理商行的营利事业登记。除此之外，还要向税务机关请领统一发票，除非是获准免用统一发票，否则，都一律要办理。

除了营业证照的申请办理外，如果想要自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，想要能为自己所专用，还必须向工商局申请服务标志注册。店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标志。与自己所申请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。

所以，不想自己将来的金字招牌遭人盗用，就必须先申请服务标志注册，不论是申请公司、行号，或注册服务标志，皆可委托代办公司办理。

店面如何装潢

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，在装潢前要请厂商先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于表达清楚自己所想要的装潢模样，最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

准备生财器具及设备

店面开始装潢之后，接下来就要准备购买店内的各种设备及生财器具，由于一家店需要准备的东西多而且繁杂，为免遗漏，必须要做一张开店器材设备一览表。从大的设备如冷气、计算机、冷冻柜、冷藏柜、收款机，到音响、保全、刷卡机，乃至原子笔、名片、店章等小东西，还有第一次的物料进货等，各项大大小小的明细全部列出来，注明每样器具的品名、数量及单价，再将各项设备器具的金额加总起来，就知道需要多少金额。

当然，最重要的还是要掌握货品的采购来源，而且，最好要货比三家，如果要降低开店成本，有的东西或许可以买中古货，设备如果有用租的，就尽量用租的，才能节省开店初期的投资成本。

开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型，再做一些更创新的变化，只是在正式开幕之前，一定要先进行一段试卖期。

因为，对初创业的生手而言，往往只是刚刚学会店面的操作技术而已，还是生手的阶段，各项技术都还不够熟练。如果没有经过一段试卖期，磨炼一下自己的技术，让整个店务的运作更熟悉，在开张的第一天，就大肆宣传促销，人潮固然是吸引了一大票，但是自己的技术不够熟练，突然面对庞大人潮的阵仗，必然是手忙脚乱。一旦顾客觉得服务不好引起抱怨，想要顾客下次再来光顾，可就难上加难了。

所以，为什么常见一些餐饮店，开幕当天门庭若市大排长龙，但往往好景不长，一二个月之后就门可罗雀，原因即在此。所以，正式开幕之前，一定要记得先试卖几天。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
创业之前，我会了解如果遇到问题，该向谁寻求协助			
创业的前期资金一定要先准备好，才能开始行动			
创业之前，我会挑好地点，做好装潢，以便旗开得胜			
开店所需的生财器具，我会在兼顾成本与实用的考虑下购置			
为求一炮而红，我一定会做好开幕促销			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5 如何白手起家

很多人觉得白手起家的人很伟大，甚至怀疑有什么绝世的秘技，其实并非如此，白手起家固然不是件容易的事，但是每一个人只要知道了这个秘密，就会认为白手起家其实是一件很简单的事情。

好老板大学堂 课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 白手起家是一件简单的事情吗?
2. 任何人都可以达到白手起家吗?
3. 该怎样运用极少的金钱，达到创业的目的?
4. 白手起家应该利用哪些杠杆、资源?
5. 白手起家要避免发生哪些错误?

“空手道”是商界的最高境界。

什么是空手道?空手道通俗的说法就是：白手创业、零资本创业、白手打天下、以小搏大、四两拨千斤。

用科学的语言来描述，就是透过独特的创意、精心的策划、完美的操作、具体的实施，在法律和道德规范的范围之内，巧借别人的人力、物力、财力，来赚钱的商业运作模式。

其实，空手道和空手盗，只一步之遥。首先要有良好的道德意识、法律意识，就是说要遵纪守法，做个良民，否则的话，你坑蒙拐骗、去骗去诈，你就要倒霉，就要翻船。像这样的事情，社会上有很多，大家一定要引起高度重视。

那么，白手起家的技巧有哪些呢?

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业没有本钱，怎么借钱

一谈到借钱，有的人就害怕。怕什么？怕付利息，怕亏不起、还不起。一个人要创业、要发展，就要敢借钱。商场上有句话叫做：会花钱的，花别人的钱；不会花钱的，花自己的钱。

要有信誉

一个人信誉不好，就要付出很大的成本。比如，有些事如果有信誉的话，就是很简单的事，就不需要订这个协议、那个协议。如果不信任你，就会搞得很复杂，就要防这防那，搞出很多条条框框，成本就很大。

双方有利

做生意是这样，大家都要有利。你想赚，别人也想赚，但你把别人的利润全搞掉了，谁都不愿跟你合作。朋友也是这样，第一次吃了亏，可以；第二次可以；第三次别人就不会再理你了。

现在的银行都是商业性银行，都是为赚钱，都是在做生意，只不过银行是做钱赚钱的生意。只要有利可图，有个安全感，有个说法，他能不借你吗？他不借，他靠什么吃饭？你借得越多，他就赚得越多，他就越高兴。你有信誉，他能赚到钱，他还会找你来借他的钱。

创业者白手起家需要避开的意识误区

所谓白手起家，是创业者运用自己有限的资源，自发性地利用市场机遇，所面对的一场硬碰硬的战争。

所谓成功企业和成功企业家对自己的经验总结与现实往往是两回事，自传中充斥着炒作和宣传的成分，回忆录中往往省去了一些不为人知的关键点。

所以照单全收的读者往往会被误导。事实上因为存在很大的风险，创业不是所有人都适合选择的道路。据统计，美国每年有大约200万家新创企业，其中70万

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成功地完成注册可能有成长的机会，成功注册的公司八年后生存的只有50%。

创业是一个艰辛的历程，初创阶段的企业所面对的困难往往令创业者的个人和家庭生活都受到影响，财政上承受着巨大压力，万一创业失败还要承担失败所带来的一系列后遗症。创业者在实施的过程中，除了财富之外，还有许多随之而来的东西，包括心理的压力、焦虑、挫折、喜悦、无助、成功的满足感、付出代价时的痛苦等，酸、甜、苦、辣是每个创业人所必经的历程，所以有些人事后才发现，他们宁可追求更平凡、更安稳的生活。

资本不是创业唯一需要的资源

资金并非唯一需要的资源，对于有些行业而言甚至不是最重要的资源，市场上充斥着缺乏出路的资金，所缺的是懂得有效运用他们的公司和企业领导人。白手起家的人往往缺乏资源的支持，资金只是这种资源的组成部分，其他还包括以下的一系列资源：客户基础；供货商支持；有能力的员工和团队支撑；品牌和声誉；技术和服务支持体系；生产工艺流程等。

创业者应该在创业前就学会如何在非常有限的资源下作战，提早进行充足的准备和积累。其中一个好办法是在没有正式下海之前尽量在目前的工作中模拟，使自己适应将来需要面对的相似环境，以上资源的积累需要一个过程，企业家的成熟需要付出代价；每个人的成长都要交学费，初创的企业由于资源有限注定了难以承受大的失误，没有多少资源可供浪费。而这些代价通常是要付出的，所以如果不在创业前交足够的学费；类似工作中所经历的失败教训、从中获得的感悟等，很可能会在创业初期栽跟头，也可能导致初步成功后的滑铁卢。

钱不是创业者的唯一目标

白手起家的人是拥有某种类型价值观的人，首先他们都具有企业家的价值观，他们既是理想主义者又是现实主义者。创业者实现自我价值的方式是透过发现市场的特定机遇，然后去建立一个组织去实现，并透过推出新的产品和服务去满足社会或市场的特定需求。他们都是一群不甘于平凡、愿意为追求理想而付出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

代价的人，这个理想并不是钱本身，但由于创业者所从事的是商业活动，钱是他们的成绩单和里程碑。钱不是企业存在的唯一目标，单纯追求利润，尤其是短期利润的企业是难以长久的。

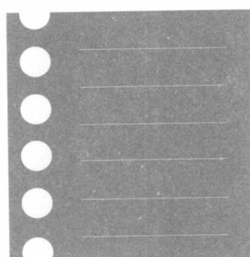
创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
在缺少资金的状况下，还是可以创业成功			
要白手起家，就要知道怎样利用别人的资源，借力使力			
只要用对了方法，向别人借钱创业并不是一件难事			
有信念、有目标，就算暂时资源不够多，还是可以创业成功			
拥有信誉，是白手起家很重要的必备要素			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

CHAPTER 3



当老板要回答的关键问题

当老板，有很多事情需要自己出面解决，而这些问题，是无时无刻不在发生的，所以，当老板的人，务必眼观四路，耳听八方，才能在第一时间内把该解决的事情完美地解决；如果一些事情没有想得很透彻，导致发生意外时，手忙脚乱，那么，毫不意外地会影响到经营的稳定性！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1 如何找到创业资金

“巧妇难为无米之炊”，创业者遭遇的则是启动资金的匮乏，从而导致错失良机或很好的创业项目胎死腹中；而盲目的引资和扩大资金投入，也会增加创业的风险，因此，创业专家也明确反对创业项目高投入和追求高回报的做法；到底创业资金该从哪里找寻？又要准备多少创业资金才够？这真的是一门大学问！

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 除了自备之外，还可以从哪些管道募集创业资金？
2. 创业需要多少资金才够？
3. 该怎样把钱花在刀刃上？
4. 良好的信用对募资有何重要性？
5. 该怎样借到创业贷款？

青年创业资金困扰是普遍的问题，除了社会和政府提供必要的支持外，创业者还是应当主要靠自己“挖潜”，来走出困境。

比如，透过先选择能短期见到效益的项目做资金积累，而不必选择多么新颖的项目；因为，往往新项目也就相应地带来了风险和不确定性，资金回流的周期也要更长些，对于白手起家的青年创业者是很危险的。

出于资金的考虑，创业者的项目应该是目标和利润同样明确，风险和规模同样是最小的；因为，刚刚创业的人没有钱办不成事，而有了钱也不见得就能办好事情。

筹集创业资金有诀窍

创业必须有起步资金；可是，许多创业者往往因资金缺乏而“英雄气短”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是，成功的创业者都成功地解决了资金亏缺的问题，从而为自己的创业打响了第一炮。

筹集足够的资金，是创业者要过的第一关。

在你决定资金来源之前，必须先对你所需要的资金做一个精确的评估。

1. 你预估的开办费用是否有遗漏？事业营运的第一年需要多少钱？一直到事业能够自给自足之前，需要多少资金？

2. 你是否考虑到设备、人事、材料与维修的额外成本？你是否考虑到税金、执照费、保险费？

3. 预备金该多少才好？

这些因素若是全盘衡量过，你才会对创业需要多少资金有充分的准备。

你手上有足够的现金吗？如果没有，那么其他资金又如何取得？

想清楚上述3个问题后，你就可以着手利用各种管道去筹集创业所需的资金了。



评估创业资金4要诀

Step1 预估的开办费用是否有遗漏

Step2 每年所需要的开销有多少

Step3 是否考虑到各项额外成本

Step4 预备金该多少才好

自我集资是大多数创业者使用的首先筹资方式

最好先计算清楚自己的存款以及各种可变现的有价证券总共有多少，真正能动用的钱有多少。

你愿意出售现有的股票或债券，或是有用不上的车子吗？你有其他可变卖的财产吗？如房屋、邮票、书或艺术品等。

你愿意将房子或其他财产抵押吗？

有人欠你的钱吗？

如果你家有房子，你可以考虑把房子作为一部分抵押，办理家庭房产贷款。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

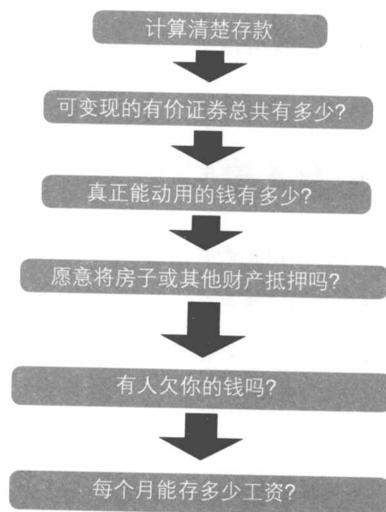
银行要么会给你提供一笔一次性的贷款支付，要么会基于你家的房产扩大信贷额度。

如果你仍就职于某家公司，还有一个筹资的方法，就是把你现在的工资存起来，一直存到足够你开公司为止；若是你嫌这样太慢，不想这么等，你可以考虑把你现在的全职工作转成兼职。这样就能保证你总有一笔稳定的收入，直到你的生意开始兴隆起来的时候，你再完全从工作中撤出来，投入到你自己的公司。

通常情况下，人们所拥有的财产要比自己想象的多。为了让公司起步，你应该尽可能多动用自己的钱财。你自己投资比你从各处筹集资金要容易得多。



自我筹资的流程



创业之初最大的拦路虎就是资金问题

谁都知道，创业必须要有足够的资金，没有足够的资金是无法创业的。可是，当你拿出全部的积蓄还不够，向亲友借钱亲友没有多余的钱，向银行贷款又没有抵押物品的时候，你怎么办呢？办法总比困难多，天无绝人之路，只要动脑筋，善于学习，广开思路，你就能够找到许多巧妙而非常有效的筹资方法，从而实现自己创业的梦想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

靠良好的信用说服别人

良好的信用和经营信誉是创业者的无价之宝，凭着它，可以有效地说服别人为你的创业提供各种方便。

1924年，唐拉德·希尔顿打算建造第一座挂“希尔顿”牌子的饭店。他买了一处地皮，但动工不久遇上了资金困难，于是他想到了自己的信用。在这之前，希尔顿在经营中非常注重信用，他的信用已被人们广为传颂。

希尔顿先请地皮卖主的法律顾问在主人面前宣传自己讲信用、善经营的情况，然后上门约见了地皮卖主劳德米克。希尔顿详细叙述了自己建造一座豪华饭店的前景，引起了对方的共鸣。希尔顿看到对方已经认同了自己的信用，于是提出自己在财力上的困难，想改买地皮为租地皮，租期99年，分期付款。

劳德米克认为这也是一个好办法，自己既可保留土地的所有权，又可在希尔顿不能按期付款时收回土地，同时也收回饭店。劳德米克相信了希尔顿的信用和能力，于是他答应了下来，希尔顿旅馆因此建立起来。

加盟大公司的连锁经营

有许多大公司为了扩大市场占有率，纷纷选择连锁经营的方式来扩充自己，为了有效而快速地扩大连锁经营的覆盖面，他们广泛吸收个体业主加盟经营。

为此，他们常常会推出一系列优惠待遇给加盟者，这些优惠待遇或是免收费用，或是赠送设备等，虽然不是直接的资金扶持，但对缺乏资金的创业者来说，等于获得了一笔难得的资金。

接手亏损企业变现

在经营活动中，经常会出现一些亏损企业，这些亏损企业你可以接手过来，然后作为抵押物向银行贷款变现而获得创业资金。当然，这种筹资方法风险比较大，获得创业资金的代价是要承担一大笔债务。但是，创业本来就是风险和机遇并存的，如果你有足够的胆识和能力，那么，这种融资的办法将能帮助你在更短的时间内更快地走向成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

争取免费的创业场所

创业离不开理想的场所，而创业之初的很大一笔投资就是用来支付房租的。因此，只要你能转换一下脑筋，想办法获得一处免费的创业场所，那就相当于得到了一笔可观的创业资金。

争取创业贷款

创业贷款是指具有一定生产经营能力或已经从事生产经营活动的个人，因创业或再创业提出资金需求申请，经银行认可有效担保后而发放的一种专项贷款。

符合条件的借款人，根据个人的资源状况和偿还能力，一般可获得单笔最高几十万到百万左右的贷款支持；对创业达到一定规模或成为再就业明星的，还可提出更高额度的贷款申请。

一般人总认为，要向银行贷款必须自己提供担保或者抵押，其实情况并非都是如此。现在有的银行为了拓展信贷业务，充分考虑了创业者寻找担保的实际困难，纷纷主动寻找担保方，为有意创业的人提供免担保贷款。

别人的钱启动创业

有很多人在开始创业的时候，苦于没有资金，常常唉声叹气，愁眉苦脸。与其这样，不如多开动脑筋，想想怎样“用别人的钱来赚钱”。

不论开始有钱还是没钱，任何人都有可能聚集起庞大的财富，但却不一定非要是自己的钱才行。如果你自己的钱有限，你可以想办法利用别人的钱。

美国造船大王路维格，在创业初时也是一个两手空空的穷小子，但是他成功地运用了借钱公式，终于跻身全球富豪之列。他的公式有两个步骤：

第一步，他打算把一艘货船买下来，改成油轮（载油比载货更能获利）。他到纽约去找了几家银行协商借钱的事。但是银行家看了看他那磨破了的衬衫领子，问他有什么能作抵押，他说他有一艘老油轮在水上。

大通银行的人回顾说：“他来到银行告诉我们，他把油轮租给了什么石油公司，每个月收到的租金，正好能够每月分期还他要借的这笔款子。于是，他建议把租契交给银行，由银行去跟那家石油公司收租金，这样就相当于他在分期付款。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这种做法看似荒唐，许多银行是不愿意接受的。

可是实际上，这对银行还是十分保险的。路维格本身的信用也许并不十分可靠，但那家石油公司是可靠的，应该能够按月付钱，除非有难以预料的重大经济灾祸发生。

退一步说，倘若路维格把货轮改装油轮的做法失败，但只要是那艘老油轮和那家石油公司继续存在，银行就不用担心收不到钱。路维格的精明之处在于利用他人可靠的信用来增强自己的信用。

结果银行把钱借给了他。路维格利用这笔钱买了所要的货轮，改装成油轮，租了出去，接着再利用它来借另一笔款子，从而再买一艘船。

这情形持续了几年，每当一笔债付清以后，路维格就成了某条船的主人。租金不再被银行拿去，而是由他放入自己的腰包。

到这时，他又产生了一个更妙的想法：倘若他可以用一艘现有的船来借钱，为何不能以一艘没建的船借钱呢?

这是他利用借钱赚钱的第二个步骤。

路维格的新方法是这样的：他设计一艘油轮，或其他特殊用途的船。在还未开工建造之际，他就找到人，愿意在它完工的时候租用它。手里拿着出租契约，他跑到一家银行去借钱造船。这种借款是延期分期摊还的方式，银行要在船下水之后，才可以开始收钱。而船一下水，租金就能转让给银行，因此这项借款如同上面所说的方式一样付清了。

最后，等到一切交待完毕，路维格就以船王的身价把船开走，可一开始他一毛钱也没花。

开始时，这种想法再次震撼了银行。但是，仔细研究之后，银行认为路维格的话很有道理。由于这时路维格本身的信用已经没有什么问题了。况且，跟以前一样，还有别人的信用加强还款的保证。

“这一类的贷款，”大通银行的人说，“这笔款是由两个公司，或者两个人各自保证偿还，而他们之间的经济又彼此独立。因此，即使中间有一方无法偿还，另一方也会把债务解决。银行就此有了双重保障。”

当路维格发明的这种贷款方式畅通无阻之后，他开始积聚他的巨大财富。他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

先去租别人的码头和船坞，然后借别人的钱建造自己的船。他的小造船公司成立后，在二次大战期间，美国政府购买了他所造的每一艘船，他的造船公司就这样飞速成长起来。

有很多人在他们一生中都在“用别人的钱赚钱”。

聪明的人在一开始就利用别人的钱来使自己脱离贫穷，然后使自己向财富迈进。

合伙经营

合伙经营的好处是减少创业早期的资金压力，在创业的开始阶段，由于资金的不足，对于一个人来说有较大的压力，但两个人分担之后，则压力就小了很多；另外，创业初期各种预料不到的事情层出不穷，合伙可以分担工作上的压力；再次由于合伙人之间可以取长补短，各自负责特定的工作，因此可以使较为复杂的创业构想与计划得以实施。

假如你选择合伙经营，就必须看到它的弊端，做好准备。

其一，由于牵扯到利益上的分配，所以在决策方面一定会产生分歧，而这往往导致了企业的失败。

其二，万一合伙人中途退出则会造成灾难性的后果。

对于独资经营的创业者而言，法律上你与你的事业密不可分。但是在合伙关系里，你不仅要对自己的所作所为负责，还要为所有合伙人的问题负责，每一个合伙人都有连带责任。

比方说你的合伙人以公司的名义借了一定数量的钱，却私自挪用，这账单就得大家付。又比如你的合伙人涉及离婚案，其财产问题也会给你们带来非常大的麻烦。

还有一点必须谨慎处理。俗话说，亲兄弟，明算账。这是做生意的规则之一，谁违反了它，谁就可能受到惩罚。合伙公司最忌讳的是为了友谊而忘了原则。合作之初，大家亲密无间，一旦反目，感情不仅会受到很大伤害，生意也会衰落。 因此，对于如何在求利的基础上，使感情和利润一起增长，创业者一定要在生活、工作中随时检讨自己，防微杜渐。毕竟，事前的防范远胜于事后的修补。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业资金重要来源

方法	说明
靠良好的信用说服别人	良好的信用和经营信誉是创业者的无价之宝
加盟大公司的连锁经营	有许多大公司为了扩大市场占有率，纷纷选择连锁经营的方式来扩充自己，为此，他们常常会推出一系列优惠待遇给加盟者
接手亏损企业变现	这些亏损企业你可以接手过来，然后作为抵押物向银行贷款变现而获得创业资金
争取免费的创业场所	想办法获得一处免费的创业场所，那就相当于得到了一笔可观的创业资金
争取创业贷款	创业贷款是指具有一定生产经营能力或已经从事生产经营活动的个人，因创业或再创业提出资金需求申请，经银行认可有效担保后而发放的一种专项贷款
别人的钱启动创业	如果你自己的钱有限，你可以想办法利用别人的钱
合伙经营	合伙经营的好处是减少创业早期的资金压力

银行贷款操作指南

个人创业依靠辛辛苦苦的积累，或者是亲友的借贷，最终无法解决公司迅速发展对资本的需要。这时，寻找银行的贷款是最佳选择和最有效解决资金短缺的方法。许多刚开始创业的人觉得，从银行贷款太艰难了，这不仅是手续的繁琐，更重要的是创业之初，资本严重不足的时候很多，没有足够的财产做抵押，无法从银行贷更多的钱。

其实不必有太多的担心。在银行贷款中，商业银行作为合法经营货币业务的机构，吸收存款、发放贷款已为众人所熟知。随着银行之间竞争的加剧，它早已不是过去人们心目中只办理存取款的地方了，个人与银行打交道的范围也扩大到了贷款、缴费、买卖股票、买保险、买基金等方面，而从银行取得个人经营所需的资金是经营者最感兴趣的事情。

如何估计创业所需资金

这个问题主要依据企业种类、规模大小、经营地点、竞争对手等情况而定。有一点是可以肯定的：在收回投资之前，首先必须投入大笔资金，即使是获利最强

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的企业，也要等几个月以后才会有利润，有许多企业可能需要更长的时间。



创办企业时所需的资金主要由以下几个部分组成：

1. 设备：包括生产设备、办公设备、工具以及类似项目的购置费用。
2. 建筑：包括房屋、装饰、木工和电工修理固定设施所需的费用。
3. 预付款：包括房租、营业执照及其他类似的预付费用。
4. 经营周转：至少有能支付三四个月的经营资金，包括工资、广告费、维修费、偿还债款、购买材料和能源的费用等。
5. 存货：半成品、产成品、原材料等占用的资金。

根据以上几个部分，就可以预先比较准确的估计企业所需的资金。

需要多少资金维持企业运转

企业管理的核心问题之一是维持企业的正常运转，只有在此前提下才能寻求企业的最大化盈利，而企业能否正常运转的关键又在于它的资金流量是否正常。这一点对于中小企业更是关键。

资金运转与营业运转关系

从订购原料→原材料到库入库→原料出库进入生产→生产过程→完工产品入库→销售成品出库→回笼资金到账，企业这一系列过程的正常营业运转是需要相应资金运转匹配的。

运转资金的安排

计划资金的构成

企业运转资金从投资开始就必须考虑，投资资产分成固定资金和流动资金。固定资金用于购置设备，建设厂房，基础设施及交通工具，流动资金则用于安排正常生产运转资金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

根据行业不同，产品不同，从产品的生产周期到资金回笼进行预估，计算出可能实现销售的数量和周转资金，按保险起见，准备两个周期的生产资金。另外至少需准备3个月费用资金，用于支付水电、人员工资、差旅费等保障费用，还需准备一个月的备用金，用于各项临时费用开支出。

如果销货额增加，生产量增加也需要考虑流动资金额度的增加，这必须事前就在预计之中。创业企业因为筹资管道较单一，更有必要事前准备流动资金。

不要将希望寄托于供货商欠款上，这是靠信用作基础的。信用则是靠慎重和实力去累积的。创业期企业切不可靠供货商资金来维持企业周转，这是非常危险的。同样也不能靠经销商提前预付货款上，这在现在愈来愈难做到，即使做到也是不可靠的。以上二种欠款资金都属于流动性很强的资金，万不可将企业流动资金大部分由此组成。可少部分使用，总量上不可超过总流动资金的1/2。

预算计划资金

每月做现金使用计划，规划三大支出款。

A. 费用开支：包括全体人员工资奖金、水电费、福利费用、税金、差旅费、办公费用、广告促销费用、运输费等。

B. 生产周转开支：主原料、辅助材料、机物料、包装材料等。

C. 工程项目费用（包括小型修理费用）。作支出预算一定要详细，将可能的支出都需列出，预算销售资金收入，此现金收入一定是到账金额，并注意时间预测的准确性。可根据企业情况，客户销货物件的变动，将下月度的销货收入折算成销货现金收入作预算。

做月度资金预算表，可能的话列成每周的预算（收、支）表，可提高预算准确性。

提高资金的利用率

将企业所有账户的资金，归集到一个主要账户上收支。一般来讲企业为结算等原因，可能有多个银行账户，如每个账户上都有一些资金就会造成资金沉淀，使得部分资金未充分利用，因此必须把资金统一到一个主要账户收支。其他账户资金一旦收入就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

立刻转入主账户，以提高支付能力。对这些账户使用上可采取授权银行，一旦有存款自动汇入主账户，账户的余额保持为零。对于在外地设立分支机构的企业更有必要实行归集方式。

即可选择一家银行签约授权，将外地分支机构的开户银行统一到一家银行，销售货款一旦回笼，即时划转至企业总部账户，以方便企业的运转。如果企业想获取应付账款的现金折扣，那么就应在现金折扣期末支付，如果企业不想享受现金折扣，则应在信用期限的最后一天付款，以最大限度地利用资金。

对于一些由不同季节变化而变动流动资本需求的，要区分开来。将企业流动资金的需求区分为长久性的需求与临时性的需求

针对需求作不同的筹资准备。长久性的资金需用自有资金来支持。临时性资金可以采用短期借款来支持。

一个实际预算操作方式

现金预算亦称现金收支预算，是以日常现金预算与特种决策预算为基础编制的反映现金收支情况的预算。现金预算表编制的过程包括：

收入预算

在销售预测的基础上，根据企业年度目标利润及确定的本周（月）销售量、销售单价和销售收入等参数编制。

将本周（月）现销及上期应收账款本月回笼数计算所得，分别填入“销售现金收入”与“应收账款回笼收入”。

本期可运用的现金数额=期初现金余额+销售现金收入+应收账款收入。

支出预算

项目	内容
生产用原料	根据生产量的预测，结合库存原料实际数，来预计本月大额现金原料采购额。
工资及奖金	预计本月将支付给职工的工资及各项奖金，根据实际支付时期填入各阶段。
办公费用	企业日常生产经营开展管理活动必须购入，并用现金支付的金额。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

项目	内容
水电、车杂、运输费	预计当期各周内实际支付的费用。
税收	预计本期向税务部门缴纳的增值税、营业税、消费税等税收。
最低现金余额	保证一个时期(周／月)开支应余留的现金数。

可使用的现金

现金需要量=现金不足或多余

结果为正值，表示现金多余；结果为负值，表示现金短缺。

现金筹集与运用

指标对“现金不足或多余”的情况所采取的经营措施，来保证现金支付及获利的目的。

1. 正值（现金结余）：应偿还本金及利息，以降低财务风险，若仍超过余额上限，拿出一部分用于其他短期投资。还本付息差额低于现金余额下限，抛出一部分有价证券来补足现金。

2. 负值（现金短缺）：可采取暂缓还本付息并抛售有价证券和向银行借款等措施。

企业运转资金的管理需要采取事前计划，事中严格执行，避免随意性。即使企业管理的高层次一切尽在掌握之中，财务管理上还是应偏保守一些。

现金预算表编列方式

该表主要由5个部分组成：

项目	内容
现金收入	期初现金余额+业务活动经营收入+其他收入（利息收入）。
现金支出	涉及原料、工资、制造费用、营业费用、管理费用中现金支出的部分、缴纳税收、股利，还包括购买设备等资本性支出。
现金不足或多余	指现金收入与现金支出的差额。
现金筹集和运用	指现金收支差额透过筹集和运用手段来协调。
期末现金余额	本月末余留，下月初可动用的现金数，在保证各项支出所需资金供应的前提下，保持期末现金余额在合理的上下限度内波动。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业的运作资金掌握关键在于计划预算并认真执行。运转资金要尽量减少，这就是节省成本。关键是靠提高企业的竞争力，靠管理更细化的要求。企业在财务上、资金上要立足自身实力，求人不如求己，关键是内功要强，其他供货商及金融机构的支持都是锦上添花，只能补充，不能依赖。

怎样运用创业资金

初次创业，怎样运用创业资金最合理，风险最小?

如果你有办法弄到资金，又肯拿来创业的话，就到了考验你能力的时候了。如何运用有限的资金是一个非常重要的问题。

借钱创业，或许是很简单的事情，但也是一件危险的事，因为用别人的钱做生意，容易好高骛远，轻率不实在，极易导致经营风险，创业很难成功。所以，即使要借贷创业，也必须有自己的资金，尤其是小资本的生意，最好有过半的资金是自己付出的。只有这样，才会对自己负责，每花一笔钱都由自己定，用得清醒，花得审慎。而且，创业不一定一次就成功，一旦失败，容易陷入债务危机。

一般的创业者，很容易忽视资金问题上的会计成本，有可能导致将来出现财务危机。创业者虽然满腔创业热忱，但如果缺乏理性思考和周全的计划，认为赚钱非常容易，在计划上低估了会计成本，将会给企业带来很大危险，那会给创业者带来营运上的周转不灵，资金不够用。所以，一定要恰如其分地计算出会计成本，之后就不能随意改动。也不能把成本弄得过大，因为创业初期赚钱较难，成本太大，使得收回本金的机会减少，打击创业信心。

在增加现金流入方面，除了想方设法提高销售之外，还可以透过提高顾客付款速度来实现，例如，让顾客30天内而不是60天内付款，就可提前30天收回现金，加快资金周转速度，会给急需现金的新创企业带来意想不到的好处。

为避免发生资金周转困难的现象，最好是珍惜手上的现金，尽量保存。如果不是非常必要，那么能租房子与设备就不要花巨资购买。不要为了表明自己有实力而大量购买设备，尽量留出多些现金作为创业的储备力量。

另外，在宣传费用上面，一定要慎重，宣传虽有必要，但企业真正成功并不靠

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

它，所以在创业之初不要花大量的钱做宣传，以致拖垮企业，宣传费用产生实际效益是要花很长时间的，所以，宣传只要到位就行，不能影响到资金的流转。

创业者通常容易在计算毛利上犯两个较极端的错误。第一种就是对自己的产品没有信心，害怕与人竞争，将毛利定得很低，很可能出现商品卖光却无利可图的现象。另一种就是由于不了解市场规律，希图赚得越多越好，将毛利定得很高，导致商品卖不出去，形成积压，由于没有生意，利润也就无从谈起。因此，要恰当地掌握好自己的收支平衡点，对自己的资金支出与收入有较清醒的认识，这样才能定以合理的利润率，使自己的生意一帆风顺，保持资金流转畅通，让创业成功的机会大大增加。



积累创业资金的9大秘诀

1. 不断从薪水中拨出部分款项存起来，5%、10%、25%都可，反正一定要存。
2. 搞清楚你的钱每天、每周、每月流向哪里，也就是要详细列出预算与支出。
3. 检查、核对所有的收据，看看商家有没有多收费。
4. 信用卡只保留一张，能够证明自己的身份就够了。
5. 与人合乘公共交通工具上下班，节省停车费、汽油费、保险费以及找停车位的时间。
6. 多读些有关修理、投资致富的实用手册，最好从图书馆借，或从因特网下载，省钱。
7. 简化生活，房子不用太大，买二手商品，到廉价商店、拍卖场等处购物。
8. 买东西时别忘想想值不值得，便宜货不见得划得来，贵也不一定能保证质量。
9. 绝对可砍价，你不提出，店家绝不会主动降价卖给你东西。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



怎样获得创业资金

创业者如何获得创业资金。

1. 如果有赚钱比较快的项目，尽量用自有资金，这样在创业之初可以集中精力按自己的思路创业，而且当创业项目做到一定规模后与风险投资商谈判时可以争取到比较好的价码。
2. 创业之前要积累人脉，这对获得创业资金很有帮助。
3. 如果自己不具备相关的人脉关系，尽量找在这方面有关系的合伙人。
4. 与投资商谈融资时，一定要诚实稳重，不要耍小聪明，投资商阅人无数，往往比创业者更会看人。

创业者应有的无形资本

资本	说明
诚信	创业立足之本
自信	创业的动力
勇气	视挫败为成功之基石
领袖精神	创业至上的无形资本
敏锐眼光	识时务者终为俊杰
社交能力	借力打力觅快捷方式
合作能力	趋时避害形成合力
创新精神	创业成功的维生素
魄力	该出手时就出手
爱心	创业成功的催化剂

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
创业之前，我会精算好每一笔需要的开办费用			
我会准备好预备周转金，以备不时之需			
如果可以的话，我尽量准备好钱再创业			
实在不行，想办法借力使力，用别人的钱创业也是方法之一			
创业贷款是资源较少的人的最佳协助			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2 创业地点的选择

选择创业地点和创业产业是创业前必须考虑的重要问题，选到好的地方，人潮车潮汇集，曝光度高，生意自然就会比较好，所以创业时非常有必要选择适当的创业地点，这将为您简化很多手续、节省很多费用。

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 什么是会赚钱的金店面?
2. 选择店面的时候，应该注意些什么?
3. 接手他人店铺与自己找店铺的注意事项?
4. 评估店面效益的注意事项?
5. 店面的结构可以分为哪几种?

小本商铺创业要以稳妥为先

对于小本投资开店铺的投资者来说，投资时面对的最重要的问题，就是如何选择适合的铺位。

是坐享其成，花几万元转手费选择那些急于转让，较现成并即可营业的店铺呢？还是一切从头开始，自己选铺面、装修和办证经营？彼此之间有何优劣？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

接手他人转让铺位优缺点比较

比较	说明
优点	● 节省了前期寻找场地、办理开业手续等方面的时间和费用 ● 对现有的经营情况也容易有直观、明确的了解 ● 地理位置优劣、商铺规模大小、客流量大小、竞争对手密集程度和实力比较等情况，都可以透过实地观察和比较而掌握
缺点	● 自己开店好像花费更多，转让的店铺很多东西都是已有的，并且马上可以营业，事实并非如此 ● 转让店铺所要投入的并不少，甚至更多，其中因转让而必须支付的附加费很多，甚至是附加在月租中，长期下来就是一笔不小的金额

转手原因要弄清

一般情况下，商铺转让有两个常见的原因：一是经营不善；二是经营者转行、迁居或其他变故等。接手者首先要搞清楚现有经营人为何要转让铺位？转让费与经营收入是否相匹配？所经营的行业是否适合自己的技能和个性？所谓知己知彼，才能实现良好的开局和发展。

初次创业：选址请注意商圈结构

近一两年，年轻人创业做老板已成为一股热潮，如今越来越多的人开始选择投资开店当小老板。但是开店并非简单的加减乘除，它牵涉到选址、融资、进货、销售等诸多环节。而对以零售为主的小店创业者来说，选址更是关键的第一步。那么如何选对地点淘到真金？

通常情况下，繁华商业区商圈范围较广，人流量大，营业额必然较高；人口密度高的大中型居住小区，需求旺盛，而且客源稳固，可保证店铺的稳定性；沿街店铺具有交通要道的地理优势，客流量最多，商铺经营面较广；郊区住宅小区配套商铺则有较大的价格优势和发展潜力。

客流影响含金量

商铺选址一定要注意周围的人流量、交通状况以及周围居民和单位的情况。对经营小型商铺的创业者来说，客流的大小直接影响到收入的多少。因此，选择优越地理位置的商家投资收益较高，但好地段也意味着价格较高，竞争激烈。相

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对而言，小区商铺与沿街店铺的客流量稳定，投资回报平稳。至于郊区住宅的配套商铺客源已经固定，就必须从经营上多下工夫了。

选址要有前瞻性

并不是所有的好地点都一定好赚钱，有时遇到市政规划变动，热闹的地段也有可能变成冷僻之地，而许多正在开发中的地段却有着极大的投资空间。因此，创业者在选址时要眼光放远些，多了解该地区将来的发展情况。当然，除了关注市政规划外，还要注意该地区未来同业竞争的情况。

注意铺位的性价比

不同的地理位置、周边环境、交通条件、建筑结构的店面，铺位的价格会有很大出入，有时甚至相差十几倍。对创业者来说，应考虑整个店铺的性价比问题。对进驻商业广场的创业者来说，铺位的租金价格很重要，但整个商场的管理经营更为重要，好的商家并非铺位成功卖出或租出后就大功告成，后期的经营管理、保证投资者有得赚是一个长期的运营过程，因此创业者必须把商家的后期运营操控重视起来。

联盟创业化整为零

许多新建小区在开发时预留出的底层商铺或沿街而建的大型商铺，常常因为坪数过大而很难出租，价格上会有一定的下浮。在这种情况下，几个创业者以团体租赁的方式买下一二百平方米的大商铺然后再进行分割，细算下来可以节省不少费用。

必须提醒广大创业者的是，小型商铺的竞争从来没有像如今这么激烈，而竞争的领域也从没有像如今这么广泛。据专家介绍，商铺投资应放眼于区域经济、收入水平、居住区规划、导入人口质量等发展趋势，着眼于商铺拥有的商圈、购买力的质量和数量以及商铺本身的质量，从中选出时间成本不高、增值潜力较大的商铺。因为在选好地点的同时做好经营才是重点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如何进行店面评估

备选店址一旦确定，就需着手进行评估。选址与评估工作都是由连锁总部统一计划和实施的，再一次体现了连锁经营的管理标准原理。

评估应该具体，首先是要确定评估项目，其次是进行定量化评估，最后做出相关分析并选定店址，这是一系列的标准化流程。评估项目应视特许发展战略而不定期，主要包括：店面结构、交通状况、竞争环境、顾客流量、店面成本、发展趋势六个方面。

店面结构

店面结构需要从两方面评估：地理位置和竞争角度。

从地理位置评估一个店址，应该看它从地理位置出发，属于商业中心型、准商业中心型、郊外型和居民小区型四类中的哪一类。再根据连锁店本身的性质来评估店址的优劣。



店铺的类型

① 商业中心型店址，位于全市性的繁华商业区，这里各类商业、娱乐、服务设施林立，人流、车流度最大，店址的辐射力强，商圈范围也比较广泛。此类店址适合于各类连锁专卖店的开设。

② 准商业中心型店址。位于地区性商业中心，有重要的交通干线相联结，顾客流量较全市性商业中心少，尤其是流动顾客数量很少，此类店址适合于食品、日用商品和各类专卖店的连锁经营。

③ 郊外型店址。是随着城市人口的外迁而设立的店址，其顾客少但固定，经营成本最低。

④ 居民小区型店址。位于大型居民集中居住小区内，为小区生活配套设施。此店址最适合于食品、日用生活品等连锁商店的经营。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



竞争型店址和孤立型店址**比一比**

另一方面，需要从竞争的角度出发，看店址属于竞争型店址和孤立型店址两类中的哪一类。

① 竞争型店址。指同一商圈内有竞争对手存在。竞争对手有两类：一是同类连锁商店，来自这类对手的竞争压力可谓最大；二是与本店有经营交叉的商店，如百货店、食品店、市场等。

② 孤立型店址。正好与竞争型店址相对，商圈内没有上述两类竞争对手存在。上述各类型店址各有利弊，如租金低的地段客流少，而客流多的地段房产价格又极其昂贵；竞争对手少的地段往往缺乏商业吸引力，而商业吸收力大的地段又总是拥挤着众多的竞争者，且觅得合适的店址非常困难。

交通状况

仅仅做出了店址的区域位置等店面结构选择还不够，因为在同一个区域内，一个连锁店铺可能会有好几个开设地点可供选择，但有些地点对某个连锁店来说，是百分之百好的开设地点，而对另一种连锁店来说，就不一定是最满意的开设地点。因此，一个新设连锁店在做好区域位置选择以后，还要确实考虑多种影响和制约因素，作出具体设计地点的选择。

交通条件是影响连锁店铺选择开设地点的一个重要因素，它决定了企业经营的顺利开展和顾客购买行为的顺利实现。

从企业经营的角度来看，对交通条件的评估主要有以下两个方面在开设地点或附近是否有足够的停车场所可以利用。绝大多数购物中心设计的停车场所与售货场所的一般比率为4∶1。规模较大的连锁店必须有专用汽车停车场，面积较小的连锁店可以不设专用停车场。连锁店铺根据需要做出选择。

商品运至连锁店是否容易

这就要考虑可供连锁店利用的运输动脉能适应货运量的要求并便于装卸，否则在运货费用明显上升的情况下，会直接影响到经济效益的发挥。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是否方便客户购买

为方便顾客购买，促进购买行为的顺利实现，对交通条件要作如下具体分析，设在边沿区商业中心的连锁店，要分析与车站、码头的距离和方向。一般距离越近，客流越多，购买越方便。开设地点还要考虑客流来去方向而定，如选在面向车站、码头的位置，以下车、船的客流为主；选在邻近市内公共车站的位置，则以上车的客流为主。

注意大众交通便利性

设在市内公共汽车站附近的连锁店，要分析公共车站的性质，是中途站还是始终站，是主要停车站还是一般停车站。一般来说，主要停车站客流量大，连锁店可以吸引的潜在顾客较多。中途站与始终站的客流量无统一规律，有的中途站多于始终站，有的始终站多于中途站。

要分析市场交通管理状况所引起的有利与不利条件。如单行线街道，禁止车辆通行街道，与人行横道距离较远，都会造成客流量在一定程度上的减少。

竞争环境

商店周围的竞争情况会对零售经营的成败产生巨大影响，因此对商店开设地点的选择时必须要分析竞争对手。一般来说，在开设地点附近如果竞争对手众多，商店经营独具特色，将会吸引大量的客流，促进销售增长，增强店誉，否则与竞争对手相邻而设，将难以获得发展。

当然，作为零售店铺的地点还是尽量选择在商店相对集中且有发展前景的地方，这对经营选购性商品的商店尤其如此。

另外，当店址周围的商店类型协调并存，形成相关商店群，往往对经营产生积极影响，如经营相互补充类商品的商店相邻而设，在方便顾客的基础上，扩大了各自的销售。

店面成本

店面成本包括很多方面，具体来讲，主要需要考虑以下几个方面：建筑物的新

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

旧程序与装修成本，房地产价格与利用方式、利用期限，搬迁补偿费，水电增容费，有无城建规划限制等。

房地产价格与利用方式、利用期限。这是所有项目中最重要的一项。利用方式大致有四种：一是租房；二是买房；三是买房地产；四是买地盖房。此外，还可能透过联营、合作搞房地产、兼并等方式进行。

因此，是否要拥有产权这一问题就变得非常突出。拥有产权，一次性投入大，但不会受租用期限和房地产涨价的限制，不用担心契约到期后不能续签造成的停业或迁址，而且还可享受房地产增值带来的利益，提高消化费用上升的能力和银行贷款能力。房地产价格对销售价格、投资回收期影响直接，而付款方式也会对实际价格产生影响，这些因素均应作具体的定量测算。

发展趋势

对店址发展趋势的评估其实就是要分析城市规划。商店的开设地点选择要分析城市建设的规划，既包括短期规划，又包括长期规划。有的地点从当前分析是最佳位置，但随着城市的改造和发展将会出现新的变化而不适合设店；反之，有些地点从当前来看不是理想的开设地点，但从规划前景看会成为有发展前途的新的商业中心区。

因此，零售经营者必须从长考虑，在了解地区内的交通、街道、市政、绿化、公共设施、住宅及其他建设或改造项目的规划的前提下，作出最佳地点的选择。最后，零售经营者还要对商店的未来效益进行评估，主要包括平均每天经过的人数；来店光顾的人数比例；光顾顾客中购物者的比例；每笔交易的平均购买量等。于是，零售经营者就可做出商店的开设地点和商店设置后开业的决策了。

如何选择好店址

开店并非像加减乘除那么简单，它牵涉到选址、融资、进货、销售、财务管理等诸多环节，任何一个环节考虑不周都可能导致投资链条的断裂。因此对于想投身于服装小店的创业者而言，认真研究各个步骤的细节问题，是投资成功的关键。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最繁华的不一定最好

如果要开一家自己的服装小店，应该从何处入手？店面的选址和货品的选择是致胜的法宝，这两点解决得好，店铺盈利就有70%以上的把握了。

注意商圈的选择

选址很重要，重要到几乎可以决定商家的生存。比如，以女性作为主要销售对象，就要注意女性购物多半会选择服装店位置分布，从而有针对性地进行选址。因为那些地方可供选择的衣服多，可供比较，这也是由女性购物心理决定的。

如果在心仪的繁华地段中找不到合适的店面，也可以试试与他人合租，双方共享一个店面。这样不但可以节省租金，而且同一屋檐下的两种行业，顾客属性雷同且产品可以互补的话，更可以收到相辅相成之效。

人潮就是钱潮，开店的人都特别讲究人气，有人气才有生意。服装店若是选在车站、灯光夜市、娱乐场所、大型商场或购物步行街附近，就至少占了七分地利。因为川流不息的人潮就是利基，有这么多的潜在顾客，只要销售的物品或提供的服务能满足消费者需求，就不怕没有好业绩。

但是，是不是选择店址的时候，找准人流旺的地方就好呢？其实也不尽然。很多人都有一个误区，那就是把人流量当成了一个地段好坏的唯一标准。诚然，人流量是决定生意成败的一个重要因素，但是了解客流的消费目标，才是更为重要的工作。在开店以前要研究的，不是每天人流有多少，而是在这些人流中，你的“潜在顾客”或者说“有效客流量”有多少。

在开店之前，最好做一些“最佳店址选择”工作，其中一项最重要的工作就是测算分析有效人流量。专业的选址公司的做法是派员工拿着秒表到目标场所测算流量并进行目标询问，这对普通投资者而言虽然有一定的操作难度，但在选址附近做大致的人流量考察和必要的针对性询问，是非常有必要的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



店铺的类型

好的位置虽然不是绝对的，但却有很多共性，如人口流动性大，闹市区域繁华地段，交通方便等，所以选择好位置必须具备以下条件：

1. 人潮流量：平常、假日及日、夜来往人次比例。
2. 车潮流量：汽车、摩托车往来流量。
3. 交通枢纽：目前及未来可能增减的运输工具。
4. 马路宽窄、大小：单行道、双向道与停车问题。
5. 区域特征：商圈情况、竞争店、互补店、金融机构及文教、休闲设施等。
6. 人口勘察：该区人口数量、消费习惯等。
7. 商圈勘察：主要及次要商圈范围、租金、价位。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
挑选店铺是一门学问，我一定要审慎地看待			
在自己找寻店面与接手他人店面之间，要经过仔细评估			
要精算客流量，才能知道店铺的好坏			
选择店面要有前瞻性，要能看得远，从多方面考虑			
交通状况也是决定店面好坏的关键			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3 如何挑选创业伙伴

如果有几个互补的、优秀的伙伴，创业企业基本就可以安全度过早期阶段。怎样才算优秀的创业伙伴？三大要求：高度责任感；成功的行业经验；合作的心态。这样的人很难找，找到后则很容易管理：用共同的理想来吸引，用股权利益来确保合作。

但确立合作关系务必慎重，一旦有变动，对公司的伤害很大。如果准备创业，最好找到这样的人后再启动。

好老板大学堂　课前Q&A？

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 为什么创业要选择伙伴合作？
2. 挑选合作伙伴时，要注意些什么？
3. 你对合伙人的容忍度有多大？
4. 什么样的合伙人才是好的合伙人？
5. 你该怎样才不会被合伙人踢走？

如何与人合伙

身边创业的人，超过半数选择的是合伙，而合伙人就像现在的婚姻一样，破裂的多，完美的少。

所以如何正确处理合伙人的关系是创业及其重要的一课！

一般人选择的合伙人无非是同事、朋友、同学、客户或供货商，极少会超出这个圈子。而且往往选择的合伙人和自己的身份相似，例如：业务员和另外一个业务员合作，工程师和另外一个工程师合伙。但是当你创业后，马上面临的第一个问题就是分工问题，如果你与合伙人身份类似的话，分工不当会直接导致你公司的快速死亡。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业怎么选择合作伙伴

做生意能单独做固然很好，当自己实力或精力有限，那就需要找合作伙伴了，好的合作伙伴自然能让你在生意上如虎添翼，不好的合作伙伴也能将你拉到事业低谷。因此如何挑选合作伙伴就显得非常重要了。

首先，合作伙伴是自己亲密的人，属于兄弟加战友式的关系，老婆也是；另外，合作伙伴是能知道自己秘密的人，老婆也是；还有就是好的合作伙伴和好老婆一样是可遇而不可求的。

那应该如何挑选合作伙伴呢？

脾气，性格

人的脾气性格生来就很难改变，人的所作所为和性格有必然的联系，做生意切忌相互猜疑，爱嫉妒、易怒、反复、斤斤计较的人一定不能选做合作伙伴。同时有话闷在心里的那种人也不能选择。

兴趣爱好

看人不能单凭某点就下结论，对兴趣爱好的观察是辅助的考察，爱好赌博和喝酒的一律要淘汰，作为对男性的考察也应该把他对异性的看法列在其中，好色的，爱鬼混的人也不能选择。

对事业的理解

有的人认为做事情就是做事情，没什么目的和看法，这种人短期合作倒还可以，长期合作就不太妥当，胸无大志的人可能在新技术的引进和革新上给你添加不少阻力。

过去的经历

人的经历是财富，无论好或坏的经历都应该是其人生道路的折射，此项考察应该多注意他对生意门路的看法以及他经商天赋的流露。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从侧面了解他的为人

了解一个人，最好的办法就是走进他的朋友圈，看看他的朋友和身边的人对他的评价和看法。

当然不要只单单了解他的朋友的评价，他的对头对他的评价或许更真实一些。

从他的消费习惯看他对钱的态度

看一个人怎么花钱，就知道他是怎么挣钱的，有大手大脚花钱习惯的人要谨慎选择，赚多少钱就花多少钱甚至花没赚到钱的人，一定不要选择。

从他对家庭的态度了解他的道德

不能做到关心家庭，爱护家庭，维护家庭的人尽量少合作，对父母不孝顺的人一定不能选择，对子女不关爱的人要谨慎选择，个人道德素质是其做事情的准绳，如果人要是在这些方面都做的很差，即使能力再强，难免也有倒戈的时候。

看他有没有共同进退的质量

有句话说的好，宁可要不能同苦能共甘的朋友，也不要能同苦不能共甘的朋友，好多合作的人不是因为在困难时期不能共患难，而是等富贵来了以后却相互的算计，到头来更是让人寒心。

从他的个人文化修养看他有没有独立做事情的决心

对合作者文化水平的考察虽然不是特别重要，但是为了长久，有一定文化涵养的合作者也显得很重要。我们也可以这样分析假如你不和他合作，他能不能单独做这个事情？假如你不和他合作他有没有别人可以选择？还有没有别人愿意和他一起做事情？

从他的综合实力看有没有合作的必要

要综合起来评价，凡是在性格、习惯、为人、处世、个人能力上有欠缺的人要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

妥善选择。选择合作伙伴是投资走出的一大步，应该坚持宁缺勿滥的原则。

合伙创业应该注意的问题

尽管相互合作能够很好地体现创业的各种优点，但我们也应该注意到，合作创业也存在一些问题，一旦合作双方的意见未能达成一致，可能造成的损害比独家经营还要大，内耗的破坏力是恐怖的。

为了避免与合作伙伴产生不愉快的矛盾，在合作创业中应该遵循以下几点：

弄清楚合作的真正动机

创业，是很多人的梦想，尝试去做的也有很多，但真正与伙伴同甘共苦的人却寥寥无几。过河拆桥的事例比比皆是，通常是利用同伴的优势让事业走上轨道以后，就收购股份将之打回原形。如果与这样的人合作，不仅无法同心协力地奋斗打拼，还会耗费自己过多的精力与时间，得不偿失。因此，在选择创业伙伴时，一定要慎重考虑，考虑对方的合作动机，以免成为别人创业的工具。

签订君子协议

问题是会存在的，但是要寻求合理的方式去解决。俗话说，先小人后君子。合作也好，合资也好，凡能预见到的，都拟出一个彼此都能接受的君子协定，将合作以后将要涉及到的资金、分配、分红等一系列的问题，白纸黑字认可并按协议执行，那么，就算出现无可避免的问题，也可依据处理。

要有良好的心态

创业是有风险的，没有谁能预测接下来会遇到什么样的灾难。也许现在事业正如日中天的老板，明天就会倾家荡产变得身为分文。因此，创业者应该保持一个良好的心态，将创业过程看做是人生的一种磨炼，就算失败了大不了从头再来，执意地去注重结果只会让创业之路有诸多束缚。当然，保持清醒的创业头脑也是创业者的必备素质。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



为什么需要合作创业伙伴

在创业的路上单飞与合伙各有利弊，如何让双方优势互补，合作成功，选择一个合适的合作伙伴是至关重要的。合作创业的优势在于：优势互补；资源共享；智慧结晶；群策群力；降低风险。

大体来说，人们之所以需要合作伙伴，是出于这样的一些原因：

1. 资金问题。独自创业资金不够，希望大家能一起凑一凑。

2. 交情问题。大家本来就是好朋友，吃饭做事都在一起，一起创业也是件自然而然的事。

3. 资源问题。一个人如果拥有很好的资源，大家创业时就会自然而然地想到邀他入伙，以便利用其资源。

4. 专业能力。光有钱是不够的，还要找些懂管理、懂市场营销的人，各方面的专业人才一起创业，创业成功的把握才会更大一些。



创业伙伴的条件

1. 人品是否良好

解说 德才兼备破格使用；有德无才培养使用；有才无德坚决不用。作为合作伙伴德是关键，其次是才。

2. 优势是否互补

解说 人无完人，每个人都有自己的优势和劣势，利用合作伙伴的优势弥补自己的劣势，这样才能最大化地使得创业成功。

3. 志同是否道合

解说 能够沟通的人。如果两个合作伙伴连目标都不一致的话，创业也离失败不远了。

4. 是否能共同承担责任

解说 最重要的一点是有韧性的人，要持之以恒不能凭短时间的激情，有始无终是大忌。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 是否是可替代性的人

解说 在选择合作伙伴的时候，首先要考虑对方在企业中的位置是否可以替代，如果你的这位或这群创业伙伴是很容易替代的，那么，对你来说就是有利的，这意味着你可以将整盘生意始终操控在自己手里；反过来，如果你是被别人挑选来做创业伙伴，那么，你首先要考虑的也是自己在合作关系中的可替代性。如果你是轻易可以被替代的，或者现在虽然不能替代，在将来的某个时间段却是很容易被替代的，这样的创业合伙关系对你来说，就是一种危险的合伙关系。你要时刻做好被人踢出局的准备。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
对创业合伙人要经过严格的挑选，否则绝对不轻易跟人合伙			
合伙人的人品，以及对金钱、工作的态度，是判断是否值得合作的关键			
如果发生任何嫌隙，一定要善尽沟通之责，不要让双方心里有疙瘩			
先小人后君子，与人合作，该签的协议一定要事先就说清楚			
要建立自己的不可取代性，合作关系才会长久			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4 万一成功了，该怎么办？成功不是一时的成功，万一扩张过快，还是会挂

企业过度扩张就会造成身心疲惫，力不从心，资金链断裂，就像一个家庭过日子一样，如果老是入不敷出，其结局不言而喻！

好老板大学堂　课前Q&A？

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 为什么明明创业很顺，却会因为过度扩张而失败？
2. 过度扩张对企业会造成哪些危害？
3. 为什么稳扎稳打是一件很重要的事情？
4. 企业什么时候该扩张？什么时候又应该保守？
5. 导致企业衰亡的原因有哪些？该怎样避免？

企业过度扩张可能造成的危害

成功的企业都是相似的，失败的企业却各有各的不幸。不过，过度扩张却一定是不幸中的多数。

对于大多数企业的创业者来说，对于自身的信心和对成功的企图心是促使创业者行动的关键因素。不幸的是，在多数情况下，这些促使创业者在企业完成原始积累时成功的优良质量，往往又成为导致企业倒闭的推手。

创业阶段之所以能够顺利成功，企业之所以能够完成原始积累，往往是基于企业或创业者在某方面的资源或专业特长，一旦完成原始积累，基于企业自身发展需求或是创业者追求更大成功的企图，企业顺理成章地进入快速扩张阶段。而快速扩张的度是很难把握的，过度扩张往往在这个阶段出现。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业一旦进入快速扩张的阶段，就不再是想不想扩张的问题，而是不得不扩张的问题，越是扩张越是需要更多的资源，而解决资源的唯一办法只能是靠继续扩张。长期的扩张对资源的消耗，已经形成了恶性循环并且无法停止，由此，企业扩张的链条最终在达到极限或是遭遇任何风吹草动的时候就会断裂。

扩张，不过是企业发展的外在形式，其核心仍然是对企业规模的贪婪和企业管理能力的缺失，专注、稳扎稳打、适度扩张可能才是企业永保活力的不二选择。

警惕多元化魔咒，不要赔了夫人又折兵

定位理论创始人杰克·特劳特曾说，如果一个企业想要迅速灭亡，那么就搞多元化。

多年来无数企业从辉煌到毁灭，无不伴有多元化无度扩张的影子。

仔细分析近几年出现资金链断裂的企业，就会发现，无一例外地都有过快速扩张、走多元化路线的时候，尤其是介入房地产开发。因为多元化，资金链断裂而倒闭的企业名单还可以列出更多，也还有企业不断地加入进来。

为什么企业过度扩张不是件好事

原因	说明
资金链会出问题	盲目的扩张会使资金链紧张甚至绷断，因为资源是有限的。
扩张带来风险	企业迅速扩张会给企业在管理上带来更大的挑战，因为人力资源也是有限的。
信息不对称	信息不对称性会让业主难以把握企业的运行，在操作上增加难度。

创业的几种死法

创业企业的这几种死法，都有发生，前人之鉴，后世之师，作为下海之人，对创业企业的死死伤伤，总是令人痛心的！但愿我们的创业企业不要被所谓的各种死法所困扰，而要像一棵常青之树，永远鲜亮嫩绿！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

死法	说明
病死	● 企业就如同人一样，如不能精心照料，任凭其风吹雨打，则少不了要得病。 ● 生病后得不到有效的救治，很快会病入膏肓。 ● 这类企业要么是先天不足，内部机制不健全；要么是机制老化，按部就班，诸如论资排辈、荣辱难共、毁誉相争，权益不公；否则就是高层分裂，宁做鸡头，不做凤尾，结果轻而易举地被对手各个击破。 ● 总的来说是由于肌体内部产生了病变，没有得到及时有效的治疗，久疾而终，是谓病死。
挤死	● 市场经济讲的是优胜劣汰，在激烈的市场竞争中，往往是前有封堵，后有追兵，企业不堪挤压，市场占有率越做越小，人才越走越少，效益越来越差。 ● 由于力量对比的悬殊，在国有资本和外国资本的双重挤压下，不得不退出某个行业。
拖死	● 有些企业在发展过程中虽然已经形成了一定的规模，由于各种原因，企业始终未能建立现代企业制度。 ● 管理不善，导致成本上升。 ● 分配不公，导致士气低落。 ● 企业没有创新能力，导致企业产品积压。 ● 职业经理人玩过程，导致企业资产流失严重。
找死	● 主要原因是决策错误，当一个公司对项目的决策犯了一些常识性的错误时，这叫做自己找死。
压死	● 盲目地扩张，贪多求大。 ● 不注重基础建设，不练内功。 ● 内部管理混乱，虽自知效益低下，却敢去大笔贷款，甚至不怕高息贷款，宣称利润等于贷款减掉利息。 ● 自己找来巨额负债，结果被压得喘不过气来。
憋死	● 现金流中断，而使企业在对外经营比较正常的情况下，内部财务却难以为继。 ● 现金流状况的好坏是企业能否持续发展的另一口气，虽然你还有资产、还有库存，一旦现金流中断，到头来你还得宣布破产。
猝死	● 企业过分依赖个人能力，可供使用的资源往往又高度集中，一旦个人的判断力出现偏差，或是个人出了意外，必然使企业高度不灵，遭受重创，结果导致企业突然死亡。 ● 这也就是通常说的把所有的鸡蛋放在一个篮子里带来的后果。
冤死	● 受到政策调整，导致企业没法经营下去了。 ● 政企关系过于密切，而且从事黑幕交易，由于复杂的人事纷争，结果成为政治斗争的牺牲品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

死法	说明
老死	● 当家人的素质不高，眼光短浅，小富既安，缺乏远大目标和长远的眼光，不能随着市场的变化而及时调整产业结构、人才结构，那么这种企业的寿命肯定是不长的。
害死	● 企业管理不规范，处处违法，毛病诸多，授人以柄。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
企业不能扩张过快，一定要尽力而为			
有多少钱做多少事，步步为营，方能长治久安			
多元化不是坏事，但乱了手脚可就不好了			
在布局之前，一定要深思熟虑，衡量市场需求以及自身条件之后，再做决定			
创业之路上有很多风险，必须随时留意，不可好高骛远、疏忽大意			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5 创业的风险怎样控制

创业不可能百分之百成功，若一旦败象已现，该撤退的时候就应该撤退，所谓“留得青山在，不怕没柴烧”，如果真的经过努力，但还是暂时看不到希望的话，适度的收手，其实也是为了再度出发；因为资源有限，实在没必要虚耗、浪费，甚至拖垮自己再次出发的机会！真正的英雄，是会选择自己的战场，打应该打的仗！

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 创业会发生哪些风险?
2. 遇到风险的时候，该怎样面对?
3. 评估、预防风险的方法有哪些?
4. 遇到产品方面的风险时，应该怎么办?
5. 遇到管理方面的风险时，应该怎么办?

创业有风险，从商须谨慎

市场经济条件下，创业总是有风险的，不敢承担风险，就难以求得发展。关键是创业者要树立风险意识，在经营活动中尽可能预防风险，降低风险、规避风险。

预防风险“八字诀”

诀窍	说明
分析 善于分析风险	●创业者对每一经营环节都要学会分析风险。
	●做什么都不能完全顺利，要留有余地。 ●对可能出现的风险要有明确的认识和克服的预案。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

诀窍	说明
评估 学会评估风险	● 透过分析，预测风险会带来的负面影响，例如，投资一旦失误，可能造成多大损失。 ● 投资款万一到期无法挽回，可能造成多大的经济损失。 ● 贷款一旦无法收回，会产生多少影响。 ● 资金周转出现不良，对正常经营会造成哪些影响。
预防 积极预防风险	● 对投资方案进行评估。 ● 对市场进行周密调查，制定科学的资金使用政策等。 ● 一旦某个环节出了问题，要有采取补救措施的预案，尽可能减少负面影响。 ● 加强管理，建立健全企业各种规章制度，特别是合同管理、财务管理、知识产权保护等。 ● 在平时的业务交往中要认真签订、审查各类合约。 ● 加强对合约履行过程中的监督。
风险 设法转嫁风险	● 风险不可避免，但可以转嫁，例如财产投保，就是转嫁投资意外事故风险。 ● 以租赁代替购买设备是转嫁投资风险。 ● 创业也是如此，个人独资承担无限责任，但几个人共同投资，就是有限责任，就能分散风险。



规避风险绝招

● 出其不意，攻其不备

核心是一个“奇”字，用出奇的产品、出奇的经营理念、出奇的经营方式和服务方式去战胜竞争对手。

● 以快制胜

机不可失，时不再来，比对手快一分就能多一分机会。对什么都慢慢来、四平八稳、左顾右盼的人必然被市场淘汰，胜者属于那些争分夺秒、当机立断者。

● 后发制人

从制胜策略看，后发制人比先发制人更好，可以更多地吸收别人的经验，时机抓得更准，制胜把握更大。

● 集中优势重点突破

这一策略特别适用于小企业，因为小企业人力、物力、财力比较弱，如果不把有限的力量集中起来很难取胜。

● 趋利避害，扬长避短

经营什么产品，选择什么样的市场，都要仔细掂量，发挥自己的优势。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业途中会遇到的风险

创业投资的风险是指投资活动中人们不希望的后果出现的潜在可能性。创业投资高风险的特点决定了创业投资的失败率极高。

根据创业投资的发源地及创业投资最为发达国家——美国的风险统计概率是: 10%很好, 30%一般, 30%在两年内倒闭, 30%两年后倒闭。

由于创业投资所投资的风险企业大多是具有较高增长潜力的高新技术企业，从技术的研究开发，产品的试制、生产，到产品的销售要经历许多阶段，而投资风险存在于整个过程中，并来自于多方面。因此，加强创业投资的风险研究，规避风险，直接关系到创业投资主体的生存和发展。

技术风险

由于高新技术开发研究的复杂性，很难预测研究成果向工业化生产与新产品转化过程中成功的概率，这是高科技投资中最大的风险来源。

技术风险的具体表现为:

技术上成功的不确定性

新技术在诞生之初都是不完善的、粗糙的，能否在现有的技术知识条件下，按预期的目标实现都是不能确定的。

产品的生产和售后服务的不确定性

产品开发出来后，如果不能成功地生产出产品或进行批量生产，仍不能完成创业投资的全过程。

技术寿命的不确定性

由于现代知识更新的加速和科技发展的日新月异，致使新技术的生命周期缩短，一项新的技术或产品被另一项更新的技术或产品所替代的时间是难以确定的。当更新的技术比预计提前出现时，原有技术将蒙受提前被淘汰的损失。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

配套技术的不确定性

一项新的技术发明后，往往需要一些专门的配套技术的支持才能使该项技术转为商业化生产运作，如果所需的配套技术不成熟，也可能带来风险。

管理风险

管理风险是指风险企业在生产过程中因管理不善而导致投资失败所带来的风险，主要表现在：

决策风险

即风险企业因决策失误而带来的风险。由于风险企业具有投资大、产品更新快的特点，这就使得风险企业对于高新技术产品项目的决策尤为重要，决策一旦失误将会给企业带来不可估量的损失。

组织风险

风险企业主要以技术创新为主，企业的增长速度都比较快，如果不能及时调整企业的组织结构，这样就会造成企业规模高速膨胀与组织结构落后的矛盾，成为风险的根源。

生产风险

预期的市场容量往往事先不能精确测定，致使实际的生产水平与实际的市场容量不一致而产生风险，所以这种生产风险是不可避免的，而且贯穿于整个生产过程。

市场风险

如果风险企业生产的新产品或服务与市场不匹配，不能适应市场的需求，就可能给风险企业带来巨大的风险。

市场的接受能力难以确定

由于实际的市场需求难以确定，当风险企业推出所生产的新产品后，新产品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可能由于种种原因而遭到市场的拒绝。

市场接受的时间难以确定

风险企业生产的产品是全新的，产品推出后，顾客由于不能及时了解其性能，对新产品持观望、怀疑态度，甚至做出错误的判断。因此，从新产品推出到顾客完全接受之间有一个时滞，如果这一时滞过长将导致企业的开发资金难以收回。

竞争能力难以确定

风险企业生产的产品常常面临着激烈的市场竞争，这种竞争不仅有现有企业之间的竞争，同时还有潜在进入者的威胁。风险企业可能由于生产成本高、缺乏强大的销售系统或新产品用户的转换成本过高而常常处于不利地位，严重的还可能危及这些企业的生存。

人才风险

伴随着知识经济时代的到来，人才因素在风险企业的作用变得越来越重要。与传统技术企业相比，风险企业在劳动力需求的数量和结构上有较大的不同，由于风险企业成长较快，且一般属于高度知识密集型的企业，其要求科技人员和劳动力既快速增长又有较高的素质，因而形成高科技人才的相对短缺。

高素质的管理层通常是投资者考虑的最重要的因素。如果由于人事制度不合理，高级管理人才容易流失，就会给企业带来致命的危险；同时，公司技术骨干的流动，也会使整个企业的技术开发受阻，造成巨大的经济损失。

来自外界环境的一些特殊风险

在创业投资的过程中，还有一些由于社会的、政治的、经济的及自然的环境变化所引起的风险。创业投资属于长期的股权投资，整个投资过程持续的时间比较长（一般为5~7年），在这样长的时间内，创业投资所处的外部环境肯定会发生巨大的变化，有可能给投资者带来灾难性的损失。

从以上分析可以看出，要想确保投资资本的效益，就必须尽可能合理选择风

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

险管理技术和手段，制定好风险管理总体方案和行动措施，利用金融创新、制度创新及管理创新来有效地激励创业家和风险资本家，有效地减少巨大的信息不对称，并提供技术创新所必须的管理机制，尽可能减少、控制和消除存在于创业投资中的各种风险。

创业投资各阶段的风险控制

创业投资的风险控制是创业投资实践中的核心，也是创业投资能否成功的一个重要因素。

创业投资的风险控制是创业投资领域一项重大的课题，也是创业投资实践中的重中之重。

对风险的控制需要创业投资企业的风险管理人员和创投家们长年累月地对所投资项目进行监控，解决创业企业运行中遇到的问题和总结在各个项目中所遇到的共同难题和解决方法。

项目前期，严格甄别风险

透过严格的风险因素分析和盈利分析指标，进行项目筛选排除风险

因为每个创业企业的投资价值都不一样，各种风险因素由于产生的原因不同，其性质和影响程度也不相同。

对于不同行业、不同规模的创业投资项目及同一创业投资项目的不同发展阶段而言，同一风险因素的影响程度也各不相同。创业投资企业只有充分认识自己所面临的风险类型、各种风险的性质，才能了解可能发生的损失，然后在此基础上，估计申请融资企业的风险和盈利能力，做出最合适的投资选择。

采取共同投资的方式来降低风险

进行共同投资对创业投资的意义主要有三个方面：一是弥补单个投资在资金规模上的不足；二是弥补单个企业在增值服务上的不足；三是更好地主动控制投

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

资风险。

共同投资首先需要注意的是共同投资的各方是否具有资源互补性，包括资金、管理、技术支持等；其次是如资源互补，能否有效整合。在实践中，即使创业投资企业间资源能够互补，但如果与其他投资企业的投资政策和投资理念相去甚远，就会在日后产生矛盾。

采取组合投资的方式来降低风险

组合投资是创业投资企业进行风险管理的一大手段，但为了与创业投资运作中各种主动控制风险的机制相结合，在设计组合投资时应当掌握以下基本策略：

1. 跨行业组合投资时，不超出自己所熟悉或比较熟悉的行业范围。对于拟投资的创业企业所处的行业，至少应该有一名以上的基金经理熟悉该行业。

2. 不同阶段的组合投资须与自己的投资理念相一致。

3. 每个项目尽可能派驻一个董事。尤其是那些处于创业前期的创业企业，由于发展过程中的不确定因素较多，造成了投资方和企业管理方的信息不对称，派驻董事是非常必要的。

4. 每个基金经理在同一时期所管理的创业项目最多不超过10个。这样基金经理才能对所管理的每个创业企业进行充分地了解和监控，降低项目群的风险。

项目中期，透过分阶段投资，加强激励等方式控制风险

透过分阶段投资于项目来控制风险

在项目的运行过程中，由于还不成熟，在技术、市场、管理等各方面都存在着一些不足之处，因而宜采用分阶段投资来有效控制风险。这样，当创业企业发展良好时便可以追加投资，分享资本增值的巨大利润。当创业企业无法继续发展时，便可透过出让股权或合并等方式，收回投资，控制风险。为了真正实现项目中期透过分阶段投资，主动控制创业投资的高风险，同时又能降低投资成本的目的，通常应当把握好以下原则：

1. 因企业制宜，在尽可能适时适量满足创业企业资本需求的情况下，充分维

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

护创业投资方的权益。

2. 量力而行，重点在于保持所持股份的价值不被稀释。在无法适时适量满足创业企业资本需求的时候，可以帮助创业企业物色新的投资人与自己联合投资，或允许创业企业自主引进新的投资人与自己联合投资。

3. 在投资方式上，首期投资尽可能以可转换优先股、可转换债券等方式进行投资，以保证投资方具有优先的收益权和资产清偿权。

对管理的创业企业的组织架构进行优化，注重对员工的精神激励

创业企业发展速度快，扩张能力强，这就要求企业的组织架构富于弹性、敏感性和适应性，既要满足目前企业正常生产经营的需要，又要满足企业日后快速成长的需要。

在对创业企业管理层的激励机制中，美国普遍采用期权制。将企业股份的10%~20%做成期权计划，按照不同层次管理人员不同比例的原则，分期赋予员工以预定价格优先购买股份，以此来激发员工的创造力和创新力，赋予员工更大的权利和责任，使被管理者意识到自己也是管理者中的一员。

对派驻创业企业的创业投资家进行报酬机制的设计

将派驻企业的创业投资家的奖金机制和该企业的股票或期权联系起来，在固定报酬之上给予其一定比例的股票或期权作为奖金，来激发其更大的管理积极性。这样的制度安排使得风险投资家也成为自己资产的代理者，一部分代理成本要由自己承担，一旦出现偷懒或决策失误，自己的权益净值也会下降。

项目后期，加强项目监控管理风险

“三分选项目，七分靠管理”这句创业投资界的老行话，足以说明项目监控的重要性。

项目监控不仅仅是为了主动控制投资风险，更重要的是为了获得有关投资项目的准确信息，以便有针对性地为所投资的创业企业提供创业管理服务，为它创造价值。创业投资家为了全面及时地了解所投资企业的情况，他们对每一个投资项目

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的监控既是全方位的，又是全过程的。



规避风险绝招

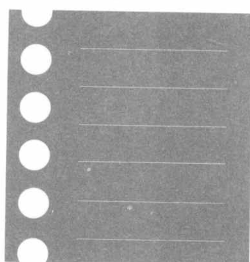
1. 企业产品是否仍适应消费者需求?
2. 营销模式是否仍适应市场创新需要?
3. 企业组织和管理团队是否仍适应市场创新的需要?
4. 企业财务状况是否达到预期目标?
5. 企业发展环境出现了哪些变化?

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
风险是创业的最大杀手，我一定要严加防范			
评估、分析、预防，是避免风险上身的最佳方法			
要设法转嫁风险，才能长治久安			
创业的风险来自四面八方，所以绝对不可以疏忽大意			
我会设定停损点，避免风险发生时，灾害持续扩大			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

CHAPTER 4



当老板要弄懂的正确观念

不管你是初次当老板，还是已经当老板好一阵子了，都可能还是对一些关键性的问题有不甚了解、似是而非、指鹿为马的可能。当这样的问题发生时，可能会对你创业之路造成立即的危险，也可能像是埋下一颗未爆弹，在不久后的将来爆发，所以，你一定要时常检讨，刻刻警惕，才能避免苦心经营的事业发生危机。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1 应该具备的老板心态

你准备好当老板了吗？还是你是半路出家，因为现实所逼，所以不得不当老板？不管原因是哪一个，切记，一定要在最短的时间内，培养最完善的老板心态！

好老板大学堂　课前Q&A？

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 什么是老板应有的心态？
2. 当一个称职的老板，应该考虑到哪些事情？
3. 创业者应该具备哪些修为？
4. 创业者不可以犯下的错误有哪些？
5. 创业者应该具备的商业知识又是什么？

所谓老板心态指的是一种使命感、责任心、事业心，指的是一种大处着眼、小处着手的工作精神，指的是对效率、效果、质量、成本、品牌等方面持续的关注与尽心尽力的工作态度。

老板心态就是珍惜每一分钱

李嘉诚有一次在回办公室的路途当中，发现一枚金属硬币从眼前闪过，滚到车子下面，李嘉诚下了车，要去捡那枚硬币。

在他弯腰要捡的过程中，一个门卫提前把那枚港币捡了起来，并交给了李嘉诚。李嘉诚拿过硬币，从口袋里拿出100元钞票奖励给这个门卫。

人们感到很奇怪，别人只是帮他捡1元钱，他却给了100元，为什么？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚说，这一块港币，如果不把它捡起来，它可能掉到水沟里面，这个社会财富就会流失掉，所以我们不能让人们已经创造出来的财富和价值，让它流失掉。那个门卫不仅知道珍惜财富，还懂得帮助别人，应该奖励。

思想不同，对于一件事情的决定也是不一样的。决定不一样，又使得人们采取了不同的行动。

行动不一样造成了不同的结果，这种珍惜个人和社会财富的心态就是老板心态，不同的心态使得有的人成为成功的老板，而有的人则成不了老板，或者成为了一个失败的老板。

老板心态就是存到就是赚到

王永庆曾经是台湾的首富，资产总额1.5 兆新台币，被誉为“经营之神”。王永庆最大的特点就是节俭。王永庆喝豆浆的故事更是广为流传：一般人喝豆浆：老板，一碗豆浆，打个蛋。

王永庆：老板，一碗豆浆，然后先喝一口，再说“老板，打个蛋”——他赚了一口！

他曾经告诉工人说：“你们所戴的工作手套，如果一个掌心磨穿了，不妨翻过来，换戴在另一只手上再用，这便是节约能源。”

王家所用的肥皂在剩一小片时，不会将之抛弃掉，而是把这块小肥皂黏附在大块的新肥皂上再使用，王永庆每天做毛巾操所用的毛巾，一用就是37年。

老板心态就是为客户着想

沃尔玛的创始人沃尔顿这样告诫他的员工：“我们珍视每一美元的价值，我们的存在是为顾客提供价值，这就意味着除了提供优质的服务以外，我们还必须为他们省钱。我们为顾客节约了一美元，就会使自己在竞争中抢先一步。”为了赢得这一美元的价值，沃尔玛实行了全球采购战略：低价买入，大量进货，廉价卖出。

开源的同时还意味着节流。据说，沃尔顿从不讲求排场，外出巡视时总是驾

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

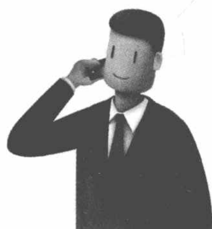
驶着最老式的客货两用车，从不坐头等舱，不住高档星级饭店。他总是告诫他的下属："我们多花一美元，就意味着顾客要多掏一美元，所以，我们必须时时刻刻为顾客省钱。"

沃尔玛给顾客另一个深刻的印象的就是售货员亲切的笑容。原来，沃尔玛的售货员都要经过一种微笑培训，微笑时必须露出八颗牙齿才算合格。因为只有把嘴张到露出八颗牙齿的程度，一个人的微笑才表现得最亲切。

尽可能节省每一美元、给顾客最亲切的笑容，这些都是一些微乎其微的小事。但正是因为沃尔顿的勤俭节约和近乎苛刻的要求，使沃尔玛从30多年前的一家小镇商店跃升为全球最大的跨国商业连锁集团。

像老板一样思考，像老板一样行动。你就具备了老板的心态，你就会去考虑企业的成长，考虑企业的费用，你会感觉到企业的事情就是自己的事情。你知道什么是自己应该去做的，什么是自己不应该做的。反之，你就会得过且过，不负责任，认为自己永远是打工者，出力流汗拿工钱，企业的命运与自己无关。如果是这样，你就不会得到老板的认同，不会得到重用。

像老板那样执著，像老板那样奉献，尽管你现在不是老板，但你已具备了老板的素质和能力，只要你想，你总有一天会成为名副其实的成功的老板。



● 老板的心里面要想些什么?

创业者必须具备的几点修为

如今的社会是人才化的社会，信息化的社会，体制趋于成熟，消费趋于理智。那种单纯凭借着自己的一技之长，加上胆大妄为，匹夫之勇就能成为百万富商的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年代已经成为过去；光有一点经济实力和一个好的项目就能在业界独占鳌头的时代也已经成为历史。尽管如此，国家、地方的各种创业政策再度放宽，扶持措施再度加大，创业人群也在与日俱增。

分析成与败，看看过去的淘汰，成功并非偶然，失败却带有些必然。那么怎样才能不被淘汰，怎样才能享受成功的优待？

下面的七点修为在创业者身上要必然存在：

修为一：创业者要具有专业的行业技能

创业者在工作中不需要事事俱备，面面俱到，但是熟练的专业知识，精湛的专业技能却是保证自己在业内游刃有余的必备条件。尤其对于从零开始的创业者来说更加重要，希望集团是从自己的手工作坊发展起来的。

现在的社会是人才化社会、个性化社会，想透过权力和财力领导行业人、吃行业饭是不现实的，影星、明星出来开饭店、做生意结果血本无归的比比皆是。可见吃专业饭、赚专业钱拥有过硬的专业知识是多么的重要。

修为二：创业者要有独到的管理能力

说到管理可能大家都拍胸脯说：管理，那不容易，不就是管管人，动口不动手的事吗，谁不会？其实不是那么简单，小到经营一个家庭、大到经营一个国家，都需要有科学的管理。如何能将内部的资源利用最大化？如何能使一个企业的办事效率最大化？这都是与科学的管理有直接的关系。

对于一个企业来说就更重要了，良好严谨的管理体制，能使企业散发活力，充满生命力，这就形成了企业文化，能带领企业进行团队作战，其作用可想而知。相反一个没有科学的管理能力的创业者带领的企业就如一帮团伙，哪里起火哪里救，哪里出事哪里死。何谈战斗力，哪来生命力？

修为三：创业者需要有敏锐的眼光

作为一个创业者是要带领一个团队打天下的人；是一个事事冲在最前线的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人；是一个与形形色色的现象打交道的人；是一个能审时度势，透过现象看本质的人；这就需要有敏锐的眼光去区别是非、辨别真伪、洞察秋毫、预算未来。

一个商人，面对银行利息上涨，就变卖房产转变成存款，是看不清事实，乱投资；一位主管，面对员工上班不积极，就大动肝火，公然弹劾之事，是不明事理乱发火；一帮创业者，看到别人经营利润丰厚，就跟风开展相同项目，不求创新，不求至精，是自己挖掘坟墓。

修为四：创业者要有坚强的毅力

总结教训，东山再起，就是“千金”散尽，我们还可以重来。失败的挫折你能经受得起吗？面对枯燥的工作和美女大餐的诱惑你能舍身取义吗？不死不活的经营现状，你能坚强地维持和奋斗下去吗？面对计算机你能静坐一整天吗？如果不行，说明你缺少坚强的毅力，还需要自我磨炼。

修为五：创业者要具备宽大的胸怀

创业之道乃集体之力量，统一发挥，方能克难制胜。

然而聚众人之力量者必是能容纳众人的所有优点和缺点的人。能行此道者，必须具备宽广的胸怀，能吞吐世之万物，能消化人之百态。

修为六：创业者要诚实守信

有位商业老前辈说的好，关系就是人脉，人脉就是钱脉，有了钱脉何忧创业不成？然而如何建立牢固和庞大的人脉呢？回想三国之刘备，内严外宽，外直内奸，以意得人心，以善搏天下，以信立世间，方才领导众多大才，成就一番伟业。

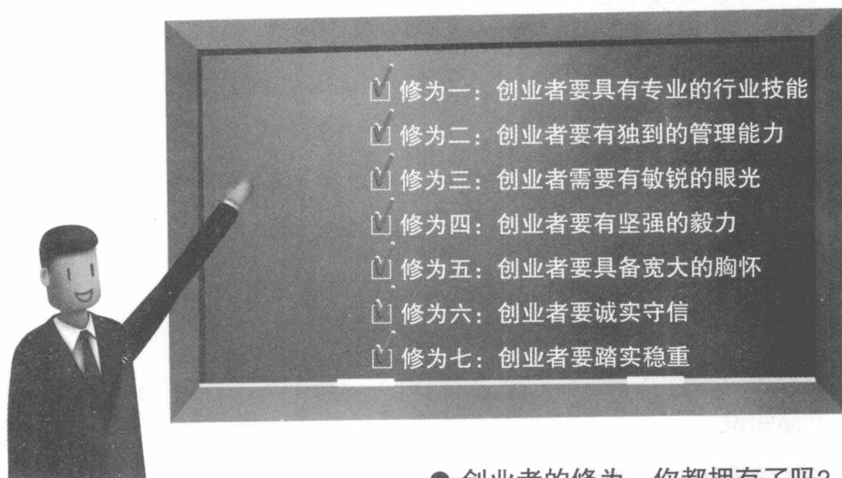
商场如战场，其道理是一样的。和员工交流需要诚实守信，否则谁能相信你，又怎么能为你卖命？和客户交流需要诚实守信，否则又怎么能相信你能办好事情，怎么敢和你从事商业交往呢？诚实守信是立身之根本，创业之基础。失去诚实和守信，便是诈骗之徒，人人得而屠之。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

修为七：创业者要踏实稳重

世界之大，形形色色，无奇不有。和平之世，商业泛滥，信息爆炸，得到志士，比比皆是；然而，庸才之辈，奸邪之徒也猖獗成灾。都市之中，大街小巷，神圣殿堂，行凶诈骗无处不在，虽生于和平年代，立于礼仪之邦，但江湖之险恶，人性之丑陋，依然存在。如此混沌之世，稍不留神便会人仰马翻。

创业之后，市场的诱惑很多，客户的一个电话时常就是一个陷阱，熟人的一句介绍时常就是一个圈套，面对如此现实，如不稳重，不踏实，急功求成必然败走南山。



● 创业者的修为，你都拥有了吗？

创业者应具备的基本商业知识

合法开业知识

1. 有关私营及合伙企业、有限公司的法律法规
2. 怎样进行验资
3. 怎样申请开业登记
4. 哪些行业不允许私营
5. 哪些行业的经营须办理有关行业管理手续

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6. 怎样办理税务登记
7. 纳税申报有哪些规定和程序
8. 如何领购和使用发票
9. 银行开户程序和有关结算规定
10. 成为一般纳税人有哪些条件
11. 你应该交哪些税费，如何缴纳
12. 怎样获得税收减征免征待遇
13. 怎样进行账务票证管理
14. 国家对逃漏税等违反行为有哪些制裁措施
15. 增值税率及计征方法
16. 工商管理部门怎样进行经济检查
17. 行业管理部门如何进行行业管理和检查

● **营销知识**

1. 市场预测与调查知识
2. 消费心理、特点和特征知识
3. 定价知识和策略
4. 产品知识
5. 销售管道和方式知识
6. 营销管理知识

●**货物知识**

1. 批发、零售知识
2. 货物种类、质量和有关计量知识
3. 货物运输知识
4. 货物保管贮存知识
5. 真假货物识别知识

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

● **资金及财务知识**

1. 货币金融知识
2. 信用及资金筹措知识
3. 资金核算及记账知识
4. 证券、信托及投资知识
5. 财务会计基本知识
6. 外汇知识

● **服务行业知识**

1. 服务行业管理的法律法规
2. 各专业服务行业的行业规则、业务知识

● **经济法常识**

● **劳动用工及社会保障知识**

● **公关及交际基本知识**

对自谋职业者来说，上述知识不需要全部都掌握，只需掌握与你选择的赚钱方法有关的知识就可以，各取所需，学以致用。

上述知识的取得，可以透过专业培训、就业指导咨询、广播电视媒体讲座，自学或向别人请教等多种方式获得。可以边做边学，边学边做，带着问题学，学以致用，逐渐了解和掌握。

“合法经营、劳动致富”是每一个自谋生路人员应该确立的基本观念。无论做什么，都应遵纪守法，不能靠投机取巧，坑骗顾客致富，也不能偷偷摸摸地做，因此，办理必要的合法开业手续是合法经营的前提。当然，目前来看，有些自由职业者开展的业务或许还无需办理合法开业手续，如自由撰稿人、作家、画家、演员、作曲家、家教、家庭保姆和钟点劳工，上门服务从事简单的维修服务人员等，但也必须依法纳税，同时也要考虑以合法形式和手段保护自己作为自由职业者的合法权益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
当老板一定要具备责任心、使命感，力求把事情做得尽善尽美			
不管有没有当上老板，平常就要养成老板心态，这样才能用更宏观的角度做事情			
一分一毫当思得来不易，一定要克勤克俭			
要为客户着想，才是真正的好老板			
创业的老板一定要身怀十八般武艺，什么都要懂，什么都要会			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2 二十四小时全年无休

当你踏上创业老板的这条路，就代表你开始要24小时全年无休，这一点转变，对很多半路创业的人来说，不太能够理解；因为他们想不透，为什么当老板会那么累？为什么当老板几乎不能休息？理由很简单，因为你不再是帮人上班的受聘员工，你是为自己工作，而商业环境瞬息万变，如果你不随时备战，那么你就会被市场淘汰！

好老板大学堂　课前Q&A？

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 创业者应该怎样管理好自己的时间？
2. 身为老板，该怎样在一堆事情当中，厘清头绪，并且一一克服？
3. 统筹安排对事业顺利有怎样的重要性？
4. 要怎样学会企划、计划？
5. 要怎样克服惰性？

当你踏上创业之路以后，你就会发现一天24小时真的不够用！因为你要做的事情很多，一方面要打点自己的事业，一方面又要应付状况层出不穷的客户，还有总是很难安抚的员工；你还得面对四面八方涌上来的困难与挑战，并且想尽办法解决；因为有那么多想的到的、想不到的事情涌上来，所以你的时间，永远都不够！

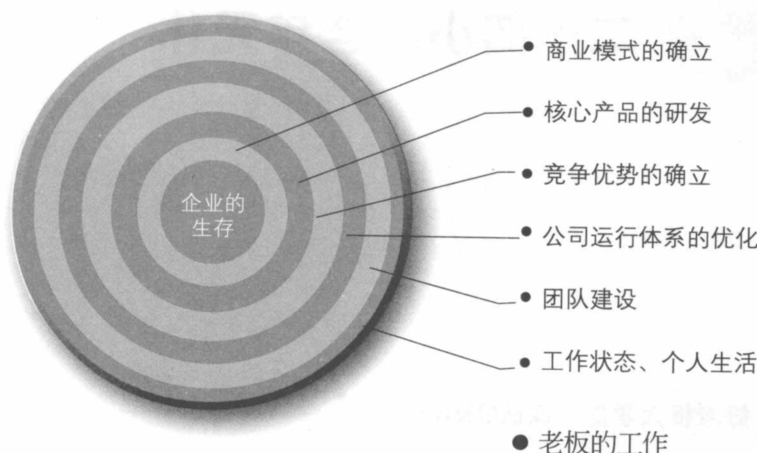
创业者如何管理好自己的时间

创始人的时间永远不够用，一定要分清楚工作重要性的优先次序。

开始创业了，就需要有个心理准备：在成功之前，除吃饭睡觉外的所有时间都用于事业上。即便如此，很多人在多年的创业历程中，每天最大的感觉还是时间不够用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业者怎样才能更有效地管理好时间，让效率更高呢？一定要分清楚工作重要性的优先次序。



企业的生存

顾名思义就是企业可以继续运行。这是创业者在任何情况下都要解决的最重要的问题，除非已经解决。而影响企业生存的主要因素可能是融资状况、收入状况、竞争状况、产品状况等。

商业模式的确立

解决了生存问题后，就要解决持续的、可以规模化的盈利能力，只有达到了这个指标，才能算是确立了商业模式。这个问题仅次于生存问题。

核心产品的研发

核心产品是商业模式的立足之本，只有核心产品的强大，才有商业模式的成功。这应该是第三重要的问题。

竞争优势的确立

当上述三个问题都有了答案后，就意味着公司走上了以执行效率为优先的轨道，而关注企业之间的竞争则成了工作的要点。很多创业者将竞争的重点放在开

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发新产品、市场宣传推广等事务上，但其实重点应该是内部执行效率。

什么叫效率？就是达到同样的结果，只用更少的人力、更短的时间、更少的资金。让企业所有部门的运行效率都高于对手，一定可以在竞争中取得胜利。

公司运行体系的优化

包括工作的流程优化、方法论的总结、人员的培训，人员的激励等一系列与日常运行结果相关的事务，这些事琐碎但非常重要。

团队建设

包括定义业务流程，确定岗位职责，确定能力要件，招聘、培训，激励等。团队建设的工作是与上述五大任务相伴随的，其中任何一项工作要想做好，都必须做好相应的团队建设。

工作状态

是指平和的心态，积极的思考，充足的体力。创业者必须将所有时间放在工作上，但更要保持最好的工作状态。管理好工作状态，是管理好时间至关重要的环节。工作状态的好坏，直接影响着上述六大任务的完成效果。

个人生活

是指家庭朋友等关系的维护。时间永远不够用的创业者也需要适当维护家庭朋友的关系。长期忽略这些关系，就会影响他们对创业者的支持，也会动摇创业者的信念。尤其当事业出现困难时，家人和朋友的支持，是创业者坚持下去的重要力量。

创业中的时间管理

对于一个事业型的人士来说，时间是最宝贵的资源。

时间对每个人来说都是公平的，不会因为你是老板，上帝就多给你一点时间，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也不会因为你是普通人而剥夺你一部分时间。

但实际工作中我们常常会发现，有的人整天忙得焦头烂额，工作效果却很差。有的人却举重若轻，处理大小事情有板有眼，胜似闲庭信步。

为什么差异特别大，这其中除了工作方法、工作环境、工作能力等种种因素外，还有一个时间管理的问题。

那如何有效利用和管理时间呢？

学会统筹安排

什么是统筹安排，举一个简单例子：你要洗衣服、烧开水，有两个办法，一个是先洗衣服，洗完后再烧水；一个是先烧开水，在烧水的同时把衣服洗掉。这两种处理方式，时间的利用效果差异很大。

当然，实际工作要复杂得多，例如，生产过程中，流程安排和各种零件的生产时间，包括路径安排，都是有讲究的。但这个例子说明，对工作进行统筹安排的重要性。

办事要有计划性

最好每天都制订工作计划，把当天必须要做的事情都列出来。制定计划的时候，要分清事物的轻重缓急，按照事物的重要程度来安排。一般情况下越重要或越紧急的事情越先处理。当然，工作过程中，有些实在难以处理的事情不妨先放一放，处理这类困难事物有两种方式，一个是先难后易，一个是先易后难。

克服惰性

当日事情当日完毕，有惰性的人，一碰到比较困难的事情或一时难以完毕的事情，往往半途而废。这样做你会发现，有些事物可能下次要从头开始，还是要花同样的时间。有些事情会不断累积，最后越积越多，而有些事物你甚至可能不了了之，如果经常这样，你的计划就会被弄得乱七八糟。可见光有一个好的计划是不够的，关键是要执行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

工作要有组织性

工作环境要整理好，档案怎么摆放，计算机中的信息怎样存放，都是有讲究的，各种信息和材料要透过分类的办法有序存放。这样做不但有利于减少查找信息和材料的时间，提高效率，还有利于减少材料和信息丢失的概率。

提高工作的效率

改进工作方法，有助于节省时间。简单事情处理改进的余地不大，但一些复杂事物的处理，多动动脑子，往往可以找到减少处理时间的办法。

善于授权

对于领导者来说，工作中要善于授权，把有些事情交给其他人去处理，一些可有可无的事情干脆砍掉，最好是企业运作能科学化、规范化，但又能保持灵活性。

要保持弹性

计划不要排得满满的，一个是要安排适当的休息时间，另一个是要留有一些余量，因为一项工作到底要多少时间你不一定能准确计算。不会休息就不会工作，适当的休息反而有助于提高整个工作效率，减少工作中的差错。

例如午睡，就有助于提高整个下午的工作效率，现在有的公司已经开始重视午休的作用。还有一个，工作安排与人体生理时钟联系起来，精神处于低谷的时候要么不安排工作，要么安排比较轻松的工作。

要有轻重缓急

计划实施要以工作为标准，而非以时间为标准。时间管理的目的是为了更好地工作。有时一件重要事情的处理往往打乱了一天的工作安排，这是允许的，也是必须的，这样处理符合要分清事情轻重缓急的原则。有的人因为工作安排被打乱，常常心里浮躁，觉得乱套了，其实没有必要，这是按照工作需要而采取的正常的计划调整。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

适度休息

学会积极的休息。例如学生课程安排时，如果先安排数学课，那么后面的课程最好安排文科一类的，如音乐课。因为现代研究发现，音乐主要用到右脑，而数学主要用到左脑，左脑发挥主要作用时，右脑就处于抑制和休息的状态下，这种安排，就是左右脑轮流休息，是一种积极的休息，不但有助于提高学习效率，而且节省时间。还有一种方法是脑力工作和体力工作交替安排，也能起到积极休息的效果。这种积极的休息方法有助于提高时间的利用率和使用效果。

善用零碎时间

不要忽视一些小的时间片段。实际工作中，你会发现有很多没有工作任务的小时间片段，时间长了，这些小的时间片段累计起来很可观。因此你要学会利用时间片段，做一些有用的事情。这样，在相同的时间内，可能你所做的事情比别人多很多。再如，生活中还有这么一种现象，有些公司忙的时候忙得一塌糊涂，空的时候则大家又无所事事，这虽然与公司的业务特点有关，但这部分时间浪费非常可惜，公司最好想办法把这部分时间利用起来，比如可以从事一些活动，如一些市场调查、员工培训。



时间管理技巧

明白了工作的重要性次序，有利于创业者总是将时间放在最重要的事情上。有一些管理时间的技巧，可以减少时间的浪费。

1. 不要开没有准备的会议。事前要准备好会议的核心议题、流程、结束方式等。
2. 尽量不要在正常的工作时间开模糊的讨论会，比如战略讨论会议等。尤其是在经历白天辛苦的日常工作后，再开会讨论公司战略，几乎就是毫无意义的浪费时间。战略会议最好放在周末，经过充足的睡眠后，而且尽量要选个环境好的地方。
3. 无论有多忙，尽量不要在吃饭的时候开会，效率并不高，而且长期这样会大大影响健康。没有好身体，创业者几乎很难成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
不管工作再怎样繁复，我都能井然有序地做好该做的事情			
当获利模式、商业目标确定之后，便能有次序地完成每天的工作			
虽然计划赶不上变化，但为了工作有条理，我还是会计划每天的任务			
惰性是时间管理的杀手，我一定不会偷懒、摸鱼，因为事业是我自己的，我必须对它负责			
藉由授权与区分轻重缓急，我能够把事做得更好			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3 要耐得住寂寞与烦躁

很多人总是羡慕那些成功者的财富、地位及知识，但创业成功者背后的辛酸，是你无法想象的。创业时期的孤独与寂寞，特别是创业尚未成功，又缺乏资金之时，那种压力并非一般人能承受得住。原先很多要好的朋友总是与创业老板的距离越来越远，甚至变得陌生。这时候只有自己及家人是最为可靠的，他们才真正是自己最为坚实的后盾。

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 为什么创业的人会感到孤独寂寞?
2. 一定要忍受孤独寂寞才行吗?
3. 该怎样克服对未来的空虚与恐惧?
4. 该怎样培养良好的心理素质?

创业者是孤独和寂寞的

创业者是孤独和寂寞的，很多人看到创业者成功了，对他们的评价是，这人能力不错，运气也挺好；创业失败了则反之。

在我们的印象里，老板身边应该永远有众多手下簇拥着，在众人关注的目光中体会成功的乐趣。这可能只是一时的场景，而更多的时候，老板身边最重要的帮手只是他自己。不论是面临重大决策时还是企业面临困境时，这时候的问题也只有老板一个人能解决，当成败都系在一个人身上的时候，他必然是孤独的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不论创业的团队有多大，关键时刻创业家（老板）永远千山独行，没有人能为公司的成败负全责，也没有人会在公司毁灭前，陪老板走完全程（老板也不应有此期待），所以创业家要能忍受孤独，要有勇气一人面对所有的事。

纵有千军万马，在关键时刻、在艰难之际，老板往往是那个“千山独行”的一人团队。两个老友，谈到老板的孤独、谈到创业者的寂寞，深有同感，也相互慰藉。

创业者最容易体会到这种“千山独行”的孤寂，在创业初期，你从一个人的想象出发，这是千山独行；在创业遭遇困难的时刻，所有的员工都可以跳船求生，只有创业者不行，你要死守到最后一刻，这又是千山独行；在公司濒临倒闭之际，所有的投资人、股东，都可以放弃，只有创业者不行，因为你要为所有的人负责，更要为自己负责，这更是千山独行。

度过创业困境的大老板，很容易忘记千山独行的真相，因为身边兵多将广，需要御驾亲征的机会极少。但忘记千山独行真相的老板，很容易失败。

道理很简单，职业经理人所做的决定绝对是安全的决定，而不是最聪明、最有效率的决定。放弃千山独行的老板，等于是放弃老板圣裁独断的角色，如果是这样，那老板就应该彻底退出经营，不要扮演任何角色，否则有权不用、有责不负，公司必出大事。

大老板的千山独行，可能是一意孤行，也可能是英明决断，但这都是老板该演的角色。就算老板一意孤行，铸成大错，老板自己会受到最大的伤害，也怨不得别人。至于英明独断的决策，其成功的背后也代表着必须冒极大的风险，这种状况有谁能替老板做决定呢？纵然有千军万马的大老板，仍然需要保持“千山独行”的孤寂与清静。

在企业高度竞争的红尘浪里，创业者的千山独行，是一种折磨，是一种痛苦，也是一种惩罚。但要度过重重危机，获得最大的成果，千山独行是创业者必经的历程，也是不能或缺的能力，必须坦然面对，不能逃避。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业家该怎样**面对孤独**

1. 创业通常从一个人起心动念出发，但不论启动时的团队有多少人，真正成功的关键因素，都在创业家（老板）一个人身上，成败都由老板一个人来决定，成也老板，败也老板。
2. 在创业的过程中，创业家是孤独的，你领导团队向前迈进，关键时刻，所有人仰望你圣裁独断，创业家要一肩扛起。
3. 创业家在创业中，要演所有的角色，要演最后的守门人，要演超级MVP，只要有空档，创业者就要补位，就要立即解决，没有任何理由。

创业就要耐得住寂寞

创业一定要耐得住寂寞。寂寞是什么?是诚信赚钱，专一化经营，坚守信念。

创业是一件不容易的事，所有创业的朋友也一定深有体会。创业的路上充满了坎坷和艰辛，一点一滴摸索过来，需要我们有百折不挠的精神，更要经得起诱惑，耐得住寂寞。

每一个人都有灵魂倍感寂寞的时候，我们时常会感到心酸，却觉得身旁无一人可以一吐积郁。尤其是当我们发现人们多数喜欢看你春风得意的笑脸，而不喜欢听你秋扇见捐时的牢骚，当你一腔心事方待倾诉，却见你生平好友婉转谢绝，离席辞去，那时，你心中又是什么感觉呢?

所有说的这一切，在漫长而又孤零的创业路上，只要勇敢地承担起着与生俱来的寂寞。用自己的力量去发出光和热。记得有人说过，“世界上最强的人，也就是孤独的人”。如果要成为强者就不可避免寂寞，而唯有那种能面对寂寞的人。才有力量使他的天赋和才智不被寂寞所吞噬，反而因磨炼变得愈发强大。从而去完成自己的使命!

愈是百年的品牌，愈是低调;愈是世界级的品牌，愈能耐得住寂寞。

寂寞是对人内心的一种历练，是人生的一种选择，是对诱惑的从容镇静，耐得住寂寞才不会被生活所操纵，才会掌握人生的主动权。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

耐得住寂寞，创业需要这样的心态。能为社会留下点什么，才是人生的价值所在！因为耐得住寂寞，所以成功！

创业欲速则不达

创业赚钱是大部分创业者追求的一个结果，但这个结果需要一个过程去支撑。在这个过程中，你需要不断地去提高自己的创业素质。而且，要经得起挫折和寂寞的磨砺，创业欲速则不达。

在时间就是金钱的现代社会里，一切讲求快速；放眼望去，吃的是快餐面，读的是速成班，走的是快捷方式，渴望的是瞬间发财，以至于造成社会追逐功利、普遍短视的现象。

老祖宗告诉我们，鸡肉要用小火慢慢地炖，才会好吃；拜师学艺，至少三年四个月才会有成；任何工匠，讲究的是慢工出细活。可是，我们已经把这套宝贵的生活哲学遗忘了。

在创业路上，不能急功近利。要慢慢地走，稳稳地走，总有一天，你会发现自己是走得最远的人。

忍耐，创业者的重要素质

成语里有一句“艰难困苦，玉汝于成”，还有一句“筚路蓝缕”，意思都是说创业不易。

不易在哪里呢？首先是要忍受肉体上和精神上的折磨。肉体上的折磨还好办一些，挺一挺就过去了，但精神的折磨就比较难受！

对一般人来说，忍耐是一种美德，对创业者来说，忍耐却是必须具备的品格。

老话说“吃得菜根，百事可做”。对创业来说，肉体上的折磨算不得什么，精神上的折磨才是致命的，如果有心自己创业，一定要先在心里问一问自己，面对从肉体到精神上的全面折磨，你有没有那样一种宠辱不惊的“定力”与“精神力”。如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

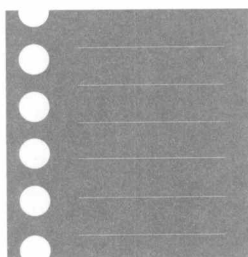
果没有，那么一定要小心。对有些人来说，一辈子为别人工作，做一个受雇者，是一个更合适的选择。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
创业初始，创业者当然是一人千山独行，一人演所有角色，如果你抱怨没人帮你负责，那你还不是一个创业者			
老板永远要假设“只剩我一人”时还能走下去，创业才能成功			
不管心情有多么烦躁，永远要坚持下去，努力下去			
不要钻牛角尖，凡是站在更宏观的角度去想			
接受创业之路就是孤独之路的事实			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

CHAPTER 5



当老板要学会的实用技巧

当一名杰出、成功的老板要学会些什么？当一名老板，仅仅只要会指挥员工，发号施令就好了吗？那你可就把“老板”、“创业”给想简单了！当一名老板，所有的软实力与硬技巧都得兼顾；不管你现在拥有了多少，只要开始学习，永远不会嫌迟！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1 财务知识

你是否已经具备积累创业资金的能力？你是否让自己在创业项目的细节问题中迷失方向？当你决定创业时，是否又常常由于忽视大的金融问题而在投资时犯错，有苦难言？这些创业者们普遍遇到的难题并非没有解决之道，而行之有效的解决方法就是：尽快培养你的创业理财能力。

好老板大学堂　课前Q&A？

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 创业应该具备哪些财务知识？
2. 创业理财可能犯下哪些错误？
3. 该怎样调整自己对于金钱的观念？
4. 关于筹备创业财务的注意事项？
5. 财务报表的重点？

创业者应学会理财

“人有两只脚，但钱有四只脚”，钱永远跑得比人快，人追钱赶不上钱的速度，但却可以充分利用“钱追钱”。这就是理财的重要性。

这个道理虽然浅显，但很多创业者却不理解其深意。绝大多数创业者，最容易忽略的是创业资金的积累、创业过程中对资金的巧妙运用、以及创业资金的合理分配，也就是忽略了创业资金的理财活动。

一味的人追项目、项目追钱，结果越追越累，越追越辛苦，甚至被钱远远地抛到后面。

在企业财务管理的范畴内，有一个大凡是成功企业就一定会高度重视的管理活动，即如何使直接影响企业发展的稀缺资源—资金，达到最有效的配置，这就是企

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业的理财活动。一个企业理财活动的能力大小，直接关系到这家企业的兴衰。对大企业来说是如此，对创业者更是如此。

创业者应具备的首要素质到底是什么？项目的寻找的确需要创业者有独到的眼光和市场的洞察力，但缺少资金的支持，再好的项目也只能眼睁睁看着它与自己擦肩而过。仔细分析成功创业人士的经历，不难发现一个共通点，就是他们对自己的资金有着极强的控制能力，有着灵活运用和调配资金的能力，而这种能力的产生正是来自于他们本身具备的良好的理财能力，并且可以让这种理财能力准确无误地应用到企业的理财活动中。

创业者更需要懂得如何去理财，如何配置极为有限的资金，如何让自己手中的钱来帮自己追逐财富。

不是所有具备理财能力的人都适合创业，但创业者必须具备较强的理财能力，只有这样，创业过程中所遇到资金问题才会更少，创业企业的理财活动才能提升效率，资金的风险性才会尽可能降低，其创业资金的效益也才会更高。



创业的**财务必备观念**

●关键概念：将财务计划分项列出，拟定有效的执行计划。

●理财方程式：设定财务目标→分列细项计划→逐项执行操作

●制胜要点：成功的创业者在关注自己事业的同时，更要关注家庭、事业、个人退休计划等一系列因素的多元函数。

创业理财容易犯下的错误

创业，对于每个人来说都不是件简单的事，而创业者的理财尤其复杂，因为他们手中可控制的资金比别人多，面临的诱惑比别人大，经验却不见得比别人丰富，而且最要命的是：他们往往不像普通人那样重视对个人财富的打理。

如果你仔细观察一下你所认识的创业者，就会发现他们大都是这样的：他们的企业可能为他们赢得了普通人无法企及的财富，但是他们却很少会像普通人一样有一份个人投资计划，因为他们赚的钱往往又全部倾注到他们的事业中去了。

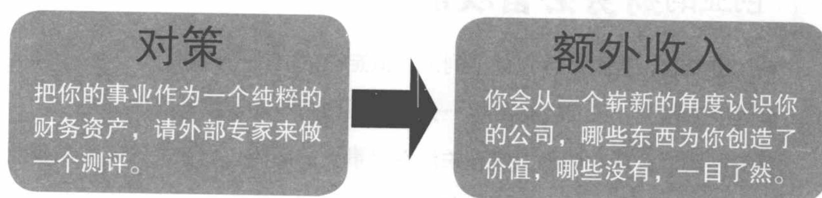
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其实，就算是部分创业者对自己个人的前途有所打算，但他们的个人目标也往往要服从于事业的目标。而且要选择什么时间，从他们的事业当中抽多少钱出来，投入到什么样的投资工具，这些都是非常复杂的问题，是关于他们各自家庭、事业、个人退休计划等一系列因素的多元函数。

说来说去，创业者到底应该怎么做？当然，首先要明确的是没有哪条理财的法则可以适合世间所有的老板们，就好像没有谁能够真的预言下个星期股票市场的走势。但是，了解创业者在理财的过程中最可能面对的一些挑战和陷阱，无疑对创业者是有意义的。

错误一：对于自己的事业有太深的感情寄托

单纯扮演一个创业者的角色也许会使你忘记一条最基本的投资规则——永远不要爱上你自己的股票，因为它们是不会“爱”你的，形势不利的时候它们随时可能“背叛”你。你的公司往往代表着你所有净资产当中最重要的部分，但是它也往往是你最难以做到客观面对的一部分。你越是把你的将来寄托在你的公司上，正确评估它的价值和稳定性就变得越重要。



错误二：你起步太迟

为什么许多创业者几乎没有自己的储蓄和个人投资计划，因为他们把赚到的每一个硬币都投到了事业中。尽管所有的商业教材都告诉你先给自己付酬，但实际上真正做到的创业者少之又少。

太多的创业者在创业的过程中都抱着这样的想法，将自己企业的每一笔利润都滚动起来，迅速滚动到最大化。这种想法最终导致的是，创业者在给自己员工开工资时，通常将自己的收入继续滚入到企业的发展中。而一旦自己的企业陷入困境时，竟然连一点抵挡的能力都不具备。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因此建议创业者，认真开始你的储蓄计划。也许最初的份量并不大，但是最好把它设置成自动的——这样你的储蓄计划就不会被你企业家式的乐观与无知所打断，你就能够在办企业之外积累一笔将来也许非常有意义的财富。



错误三：你倾向于在自己的产业领域内投资，因为你觉得自己最熟悉这一块

实际上每一位理财专家都会提出警告，但是许多创业者还是会犯的一个毛病，就是过于热衷某一个产业。的确，有些企业家由于在本行业打滚多年，十分熟悉本行业的一举一动，使他们能够分辨出行业中最优秀的企业，甚至某些谨慎的人还能够准确地把握行业走下坡路之前的那个转折点。但是你要去学他们你就傻了。多元化才是投资的第一要诀，你的大部分财产都已经放在了你企业所在的那个行业里头，如果你把剩下的仅有的几个鸡蛋再装进去，万一这个行业突然发生意外，你岂不是要“输到脱裤”。



错误四：你觉得自己只要用心，没有办不好的事

资金少、实力弱是创业者都会遇到的问题，因此通常情况下要求创业者必须是通才，什么工作都会一点。有的创业者由此认为自己全能，只要自己花点功夫，什么事情都能做得有模有样。这会导致一个问题，就像行为金融学家所发现的那样：大部分的投资者，包括创业者在内，都喜欢高估他们关于投资的知识和能力。

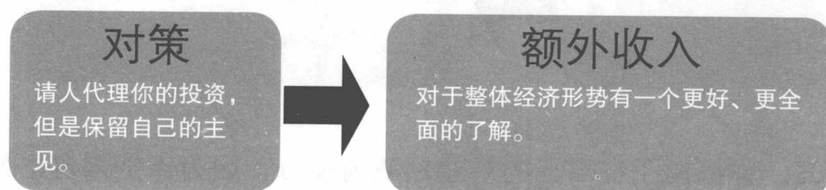
不少创业者都有这种偏执，认为生意从无到有倾注了个人大量心血及精力，不肯言让。其实办企业、做生意的目的只有一个，就是赚钱。其他目的都是次要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱为什么？是为生活，为个人及家人能安定快乐地生活。

创业者赚够钱 “安家”，才有条件谈其他理想、抱负。

在公司高峰时期，公司价值最大，若有投资者看上了，卖出部分股权套现也是经商之道。很多首富每次“变卖”家当——集资或出让业务，都是在经济高峰或该行业巅峰时。赚钱是理性行为，不能受个人感情支配。



创业者如何进行有效理财

创业者有效的理财策略依个人的状况而不同，但有几个共同的基本原则是必须要遵守的。

必须先照顾好家属

如果你尚未有足够的财富来照顾家属，就还不适合当一个创业者。在这个阶段，你首要考虑的是如何增加收入，减少开销，提高储蓄。你可以先考虑投保低成本的人寿保险来保障家属的生活。

必须尽量创造最大现金流

准备一定的资金。在碰到合适的投资项目之前，要尽可能地赚更多的钱，使现金流最大。但最好不要动用未来两年内可能要用于家庭的钱来创业。

必须充分收集市场信息

进行创业投资时，你必须具备三个T和一个M的条件。所谓三个T就是时间(Time)、训练(Training)、个性(Temperament)，一个M则是金钱(Money)。

- 你有足够的时间和兴趣去收集市场信息吗？
- 你是否具备专业知识，并能把这些知识转化为行动？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

- 你的个性是否能够当机立断、冷静沉着地采取行动?
- 你是否有足够的资金做分散投资以降低风险?
- 如果你还不具备三T—M，你最好找专业人士来帮你参谋一下。

尽量追求最大报酬

不管你选择何种项目创业，追求高报酬绝对必要。别忘了，投资报酬率和复利计算对你的整个创业计划的重要性。若每年投资1，000元，所得报酬率为10%，以复利计算，40年达到100万元。但如果年报酬率增加为20%，则30年就可以达到100万元。

需求一定要大于供给

创业投资的基本原则是掌握供需原理，需求大于供给才能赢利。同时要谨守敏捷和分散风险的概念，高利润同时代表高风险，你必须保持警觉，要走在变化的前端。

分散风险是创业理财的第一法则，慎选创业投资项目，并能机动地调整才能降低风险。

如何用好创业资本的每一分钱

借贷创业，也许是很简单的事，但也是危险的事，因为用别人的钱来创业，容易太过于放纵，很容易导致经营风险，创业难成。所以即使要借钱创业，也要有自己的资金，特别是小本生意，最好有过半资金是自己的，只有这样，才会对自己负责，每花一分钱都由自己决定，用得小心，花得谨慎。

精算所有投资成本

一般的人很容易忽视创业成本的问题，有可能会导致将来出现种种财务危机。虽然我们满腔创业热忱，如果缺少理性思考和周详的计划，认为赚钱很容易，在运作上低估了成本，可能会给自己的企业带来很大危险。比如资金周转不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

灵。所以，我们一定要认真地计算出创业成本，要认真执行，不能随意改动。也不要把创业成本计算得过大，因为创业初期赚钱较难，成本太大，使得收回成本的机会减少，会打击创业者的信心。

所以，在计算成本时一定要慎重。只要能成功控制住创业成本的人都会有收获。另外，还有许多减少现金流出的办法。可以购买便宜的办公用品，设法寻找租金较低的房子，还可以减少人员数量和工作时间。也可以推迟雇佣员工的时间，到需要人手时再招。

增加现金周转率

在增加现金流入方面，除了想方设法提高销售之外，还可透过提高顾客的付款速度来实现，例如，让顾客10天内付款而不是30天内付款，这样就可以提前20天收回资金，加快资金周转率。为了避免发生资金周转困难的现象，最好珍惜手上的现金，如果不是非常必要，像房屋、设备这种有折旧年限的资产就不要花巨资购买。

不要为了表明自己有实力而大量购买不必要的资产，尽量留出多些现金作为创业的储备力。另外，在宣传上的费用一定要慎重，宣传虽有必要，但企业真正的成功并不是靠吹嘘宣传出来的。所以在创业之初不要花大量的钱从事宣传，以至拖垮企业，宣传费用到产生实际效益是要花很长时间的。所以，宣传只要到位就行，不能影响到资金的流转。



计算毛利时易犯的错误

创业者通常容易在计算毛利上犯两个极端的错误：

错误1. 对自己的产品没有信心，害怕与人竞争，将毛利定得很低，很可能出现商品卖光却无利可图的现象。

错误2. 由于不了解市场规律，希望赚得越多越好将利润定得很高，导致商品卖不出去，形成积压，由于没有生意，利润也就无从谈起。因此要恰当地掌握好收支平衡点，对自己的资金支出与收入有一个清楚的认识，这样才能合理定出利润率，使自己创业成功的机会大大增加。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如何进行成本控制

在推行现代企业制度的企业里，要提高企业的经济效益，降低产品成本是一个重要的途径。要降低产品成本，一个很重要的方法就是开展成本控制活动。

成本控制就是利用会计所提供的各种信息数据，计算实际或预计脱离目标的差异，找出产生差异的原因，并采取措施，消除不利差异，保证目标实现的过程。小本创业也是一样的道理，成本控制对于摆脱创业初期财务窘迫、中期经营浪费最终实现创业成功意义十分重大。

成本控制是一个复杂的系统学科，对于众多小本创业者来说，有成本控制的想法是很重要的。与此同时，成本控制中的几个原则也应引起重视。

成本控制要讲究经济原则

因推行成本控制而发生的成本不应超过因缺少控制而丧失的收益。有些企业为了赶时髦，不计工本，做了一些华而不实的繁琐手续，效益不大，甚至得不偿失。经济原则很大程度上决定了我们只在重要领域中选择关键因素加以控制。经济原则要求能降低成本，纠正偏差，具有实用性。

经济原则要求成本控制系统应具有灵活性。面对已更改的计划和出现的始料未及的情况，控制系统仍能发挥作用。

成本控制要讲究因地制宜原则

对大型企业和小型企业，老企业和新企业，发展快和相对稳定的企业，这个行业和那个行业的企业，以及同一企业的不同发展阶段，管理重点、组织结构、管理风格、成本控制方法和奖励形式都应当有所区别。

例如，新企业的重点是销售和制造，而不是成本；正常经营后管理重点是经营效率，要开始控制费用并建立成本标准；扩大规模后管理重点转为扩充市场，要建立收入中心和正式的业绩报告系统；规模庞大的老企业，管理重点是组织的巩固，需要周密的计划和建立投资中心。适用所有企业的成本控制模式是不存在的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成本控制要讲究全员参与原则

对领导层的要求：

1. 重视并全力支持。
2. 具有完成成本目标的决心和信心。
3. 具有实事求是的精神，不可好高骛远，更不宜急功近利、操之过急，唯有脚踏实地，按部就班，才能逐渐取得成效。
4. 以身作则，严格控制自身的责任成本。

对员工的要求：

1. 具有控制愿望和成本意识，养成节约的习惯。
2. 合作。
3. 正确理解和使用成本信息，据以改进工作，降低成本 。

成本日常控制的主要方面有

项目	内容
材料费用的日常控制	● 供应部门材料员要按规定的品种、规格、材质实行限额发料。 ● 监督领料、补料、退料等制度的执行。 ● 生产调度人员要控制生产批量，合理下料、合理投料，监督期量标准的执行。
工资费用的日常控制	● 对生产现场的工时定额、出勤率、工时利用率、劳动组织的调整、奖金、津贴等的监督和控制。
间接费用的日常控制	● 有定额的按定额控制，没有定额的按各项费用预算进行控制。 ● 如采用费用开支手册、企业内费用券（又叫本票、企业内流通券）等形式来实行控制。

创业一定赚钱的法则

你需要换思想，转变观念，拥有富人的思维，就是和大多数人不一样的思维。有人说得好：“换个方向，你就是第一。”因为大多数人都是一个方向，千军万马都一样的思维，一样的行为，是群盲，就像羊群一样。“富人思来年，穷人思眼前”，这就是赚钱第一铁律！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对钱有兴趣

首先你要对钱有兴趣，对钱有一个正确的认识，不然钱不会找你。钱不是罪恶，它是价值的化身，是业绩的体现，是智慧的回报。物以类聚，钱以人分。你必须对钱有浓厚的兴趣，感觉赚钱很有意思，很好玩，你喜欢钱，钱才能喜欢你。这决不是拜金主义，而是金钱运行的内在规律。

用脑子赚钱

在财富时代，你一定要用脑子赚钱。你见过谁用四肢赚大钱的？一些运动员赚钱不菲，但麦克·乔丹说："我不是用四肢打球，而是用脑子打球。"用四肢只能赚小钱，用脑子才能赚大钱。世界上所有富翁都是最会用脑子赚钱的，你就是把他变成穷光蛋，他很快又是富翁，因为他会用脑。洛克菲勒曾说："如果把我所有财产都抢走，并将我扔到沙漠上，只要有一支驼队经过，我很快就会富起来。"

越简单越赚大钱

天下赚钱方法千千万，但最简单的方法最赚钱。复杂的方法只能赚小钱，简单的方法才能赚大钱，而且方法越简单越赚大钱。比如，比尔·盖茨只做软件，就做到了世界首富；华伦·巴菲特专做股票，很快做到了亿万富翁；乔治·索罗斯一心从事对冲基金，结果做到金融大鳄；英国女作家罗琳，40多岁才开始写作，而且专写哈利·波特，竟然写成了亿万富婆。具体讲，每个行业都有赚大钱的方法：在商品零售业，沃尔玛始终坚持"天天平价"的理念，想方设法靠最低价取胜，结果做成了世界最大。

赚钱要付诸行动

天下没有白吃的午餐，不行动你不可能赚钱，不敢行动你赚不了大钱。敢想还要敢做，不敢冒险只能小打小闹，赚个小钱。

天下财富英雄都是有胆有识有行动力的，想当年比尔·盖茨放弃哈佛大学学业，白手起家创办微软，是何等的胆识和行动。美国最年轻的亿万富翁迈克·戴尔，在大学读书时就组装计算机卖，感到不过瘾便开办计算机公司，是何等令人钦佩。德国行动主义哲学家费希特说过："行动，行动，这是我们的最终目的。"要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想富，快行动，不要怕，先迈出一小步，然后再迈出一大步。

赚钱有目标

万事开头难，有目标就不难，创富是从制定目标开始的。天下没有不赚钱的行业，没有不赚钱的方法，只有不赚钱的人。“人穷烧香，志短算命。”要赚钱，你一定要有目标，一定要有野心。

学习赚钱经验

英雄起于草莽，英雄不问出处。真正的赚钱者，都是阅读者。你想当富翁吗？你想跨入财富英雄行列吗？那你就赶快学习赚钱：读赚钱书报、听赚钱讲座、向财富精英学习、向身边高人请教等。比如，炒股你要学习华伦·巴菲特，尤其学他简单的投资理念。

向成功者学，增长你的智能，提高你的财商，总结赚钱的秘籍，很快你就会富。

居安思危才是创业理财之道

理财方程式：安全理财=衡量能力+风险管理+适度投资

制胜要点：创业理财能力的培养并不是要培养百万富翁、亿万富翁，而是要教给创业者一种科学、有效的管理金钱的理念。

创业者的理财能力在其创业的全过程中都有着至关重要的作用，但这个能力，或者说创业者必须具备的素质，却一直被忽略。事实上，创业的过程也正是考验一个创业者理财能力的过程。

忽视资金流动性将造成风险

很多人在创业之初，考虑创业风险时第一反应就是考虑项目的风险，往往忽略了一个将直接影响创业项目发展的重要因素——资金流动性风险。

所谓资金流动性风险，指的是创业者在寻找项目的周期、开始创业项目的阶

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

段以及开发市场的时候，都必须要有足够的资金支撑。而这一段时间，恰好是对创业者理财能力的极大考验。

具有理财能力的人的做法是，在对投资项目进行分析的过程中，不断对自己的资金进行审视。

全方位掌握公司财务状况

企业的盈利或者亏损状况对创业投资公司至关重要。企业要对亏损的原因进行仔细的分析研究并找出改进方法。公司的账目一定要清晰明了。这部分应与你的财务顾问和会计师好好商量，各项收入、成本、费用、货币、流动资产与固定资产、负债在数年内的预测均要一一详细列明。



通常要准备的**财务报表**

1. 资金平衡表
2. 资金流量表
3. 预测分析总结书

所谓知己知彼，百战百胜，既要了解自己投资的喜好，也要知道投资的伙伴可不可靠。不过，创业投资的市场上，没有绝对的保障，要想把伤害减少到最低限度，就要做好事前的准备和评估工作。希望你在筹募资金的过程中，也能打一场漂亮的胜仗！

创业理财黄金心态

投资的秘诀在于看到别人贪心时要感到害怕，看到别人害怕时要变得贪心对于创业者来说，智能是不分等级的，它没有好坏、高明不高明的区别，只有好用不好用、适用不适用的问题。但理财能力却是可以分等级的。

作为创业者，你的理财思维是否至今依然因循守旧？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

培养理财意识

按照预定目标，运用金融知识与财务管理方式，有效地增加财富，聪明地消费，安全地避免财务风险，合法地节税，进而达到创业理想。

有效地增加财富

所谓有效地增加财富，最根本的要素就是努力开源。包括去谋取一份更高薪的工作，寻找在你能力范围内的兼职管道，找寻良好的创业项目并自行创业，有效利用手中的资金进行投资等。

聪明地消费

对于创业者来说，快速累积财富的另一条有效途径在于节流。锻炼你的协调能力，去安排消费计划、合理降低支出（尝试利用折价券、一次购足、利用替代品等方式），控制非理性以及过多的欲望，以减少不必要的消费。实际上，节流是一个充分调动人智慧的方式。在节流中，你的创业理财能力将得到最大程度的提高。

安全地避免财务风险

保险规划和风险规避措施。完善的保险计划，对于创业者来说尤为重要，可以让你在遭受意外灾害时，家庭其余成员仍能过着正常的生活，以及透过事先防范的措施，减轻个人或企业在意外中所受的损失。

合法节税措施

在现代社会里，国家为了公共建设或均富，必须要求个人对社会分摊责任而缴税。而由于实际征税可能会有不合理的现象，因而产生节税的需求，你可以透过经验与熟知法律知识，合法减少那些不必要的支出。

创业理财6大步骤

6大步骤可以帮助创业者快速厘清问题，找到适合自己的创业理财方式，并规划出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

具体的步骤,使你的创业理财从纸上谈兵变成切实可行的计划。

第1步 算算自己有多少资产

透过财务报表，分析你目前及短期内可运用的资金，认清自己能负担的财务能力，制订合理的创业理财规划。

第2步 制订未来的财富目标

根据自己的能力，与家庭成员或合作伙伴共同协商，定出短、中、长期的创业理财目标。

第3步 寻求合适的投资项目

配合短中长期的目标，决定各个目标的资金量，从而进行合理有效的分配。

第4步 编列投资所需的资金

选择合适的投资项目后，接着是将资金分配到不同的阶段，最好的方式是编列预算表，用来控制投资的进程。预算表的另一项功能是可依据实际数字，准确评估项目完成时间或目标是否能够按时达到，是否需要追加资金。

第5步 拟定有效的执行计划

将项目执行中每一个目标视为单一的项目，制定有效的执行计划，包括资金来源的规划和进度等。

第6步 适时的检讨修正

创业理财目标的执行，常会出现多个目标重迭的现象，所以要随时检视执行进度，考虑外在经济环境的变化。如果财务能力已经提升或降低，则要适时修改执行方法，让目标顺利完成；或者直接修改投资标准，以避免目标无法达成或资源的浪费。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

学会理财就像创业中的一台稳定器，可以使你在战火硝烟的商战里应对自如，善加利用理财技巧，能使一些缺乏经验的创业者在这个艰难的过程中有所依循，透过合理的资金调度，顺利做好事业开局。

经营理财的常见错误

对现代企业来说，具有不同的理财观念不仅关系到企业的业绩，甚至关系到企业的生死存亡。

错误一：资金越多越好

资金是企业经营必不可少的原动力，是企业经营赖以依存的基础。资金的多少决定了企业的规模经营程度，因此不少企业把理财的重点放在千方百计地筹资上，总以为只要有了资金，企业经营就会如鱼得水。

但事实上，很多企业的资金并不缺乏，缺乏的是营运资金以及运用资金的能力。这必然导致优质资产少，劣质资产多，资产流动性差，变现能力不强。

一个企业应拥有多少资金，必须与其自身的经营规模、投资方向相适应，一味追求取得增量资金而盘活存量资产，往往是其经营失败的祸根。

错误二：筹资比用资更重要

现实中，企业的财务经理总将“资金紧张”挂在嘴上，并常常为筹资疲于奔命，认为企业的理财目标就是筹资，只要筹到资金便是见到了效益。

但任何筹资管道来的钱都不是免费的“唐僧肉”，而很可能是一块“烫手山芋”，因为资金的提供者总要获得期望中的收益。

企业没有好的投资项目，或投资收益远低于筹资成本时，不如不筹资。“企业是在为银行打工”，这句话形象地反映了企业经营者的某种心态。例如某上市公司，发行股标筹集了四亿多元的资金，结果半年下来亏了50%。除了违规和欺诈的因素外，没有好的投资项目、不会用资也是造成亏损的重要因素。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

错误三：发行股票是最好的筹资管道

越来越多的企业走进了证券市场，在企业资金来源方面改变了以往主要依赖银行及其他金融机构贷款的状况。由于证券市场特有的直接融资功能，使一些企业片面地认为发行股票是最好的筹资管道，可以筹集永久性资本供企业长期使用，甚至把它看作是无代价的，所以有更多的企业急于搭上这列车，但按照资本结构理论，一方面，企业的资本总额中同时有一定比例的权益性资本和债权性资本，才可能使企业加权平均的资本成本最低，从而形成最佳的资本结构； 另一方面，任何资本来源都是有成本的，在一定程度上，权益性资本的成本甚至大于债权性资本的成本。

错误四：举债经营有利无弊

举债经营具有财务杠杆作用，因此许多企业虽然不刻意追求较高的资产负债率，但也对高负债率视若无睹，似乎认为负债越多，财务的杠杆效应越大。事实上，举债的财务杠杆作用必须要在总资产报酬率大于债务成本率的前提条件下才能实现。

目前，很多企业的总资产报酬率是远远低于债务利率的，也就是说其透过举债获得的资金所创造的利润连债务成本也负担不了。

杠杆作用还要求在权益性资本与债权性资本之间建立一个合理的比例关系，这不仅要考虑利率水平，而且要考虑权益性资本的期望报酬率，因此举债经营必须慎重。

错误五：资本扩张总是好事

资本的本质属性是追求价值增值，规模经营是实现最大限度的价值增值的重要途径。基于此，很多企业把资本扩张放在其经营的首要地位，特别是一些新的公司或新上市公司，其扩张的管道主要是透过收购、兼并或大比例送转股票。

但企业扩张时，业绩增长应当与资本增长同步或者应当超过资本扩张的步伐。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

近年来不少上市公司大比例送转股票后，每股收益所表现的业绩出现同比例但反方向的滑坡，从而使其股价由“贵族”沦落为“垃圾”。

有些公司的净资产收益率甚至连续几年跌破配股的及网格线，丧失了直接融资的资格，将自己逼到了绝境。这些企业破产倒闭不是因为经营管理不善，而是过度扩张。

由此可见，资本扩张虽然是必要的，但重要的是要有限度，企业必须在业绩增长有保障的前提下，根据自身的情况决定扩张的步伐。

错误六：亏在暗处比亏在明处好

盈利是每一个企业经营者所追求的目标，但由于行业因素、宏观经济环境以及经营管理不善等原因，总有一些企业在某一经营期间发生亏损。

企业的业绩直接关乎到经营者的政治和经济利益，关乎员工的福利待遇，这就使得有些企业不愿意公布其真实经营状况，粉饰报表、操纵利润，制造虚假繁荣，如该计提的准备不提，该核销的坏账不核销，该处理的积压存货不处理。还有些企业认为没有变现的损失不是损失，导致资产质量下降，获利能力削弱。

综上所述，在激烈的市场竞争中，企业要正确认清和判断财务管理的处境，摒弃一些错误的认识，才能使企业管理取得较好的经济效益，立于不败之地。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
我对自己的资金有着极强的控制能力，有着灵活运用和调配资金的能力			
关于财务的掌握，我比任何人都清楚			
流动现金愈多，财务也就愈安全			
不管怎样，一定要追求最大回报			
避免沦入债务危机，一定要小心运用每一分钱			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2 人事管理

人事管理是人力资源管理发展的第一阶段；有时也作为广义的“人力资源管理”的代称，是有关人事方面的计划、组织、指挥、协调、信息和控制等一系列管理工作的总称。透过科学的方法、正确的用人原则和合理的管理制度，调整人与人、人与事、人与组织的关系，谋求对工作人员的体力、心力和智力做最适当的利用与最高的发挥，并保护其合法的利益。

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 老板应该怎样管理员工?
2. 管理员工的分寸该怎样拿捏?
3. 该怎样批评、指导员工?
4. 该怎样承诺员工?
5. 应征人员的注意事项?

公司老板对待员工的重点

人的因素在我们企业里已经越来越重要，可以说：竞争就是有人才开始的。而作为企业的老板应该具有与企业的文化、国际人力资源管理理念相适应的领导形象。

如果公司员工对老板没有信任感，那么公司的企业文化、管理理念与管理方式是很难让员工认同的。

现代的人力资源管理更加强调发挥人的创造性，与沟通协调体现员工的自主权益，所以老板自身也应该体现出这样的特点。

在对待员工的问题上，应该遵守以下几个重点：

尊重员工

尊重每一位员工是人力资源管理的立足之本。IBM、惠普等大公司对员工的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尊重是闻名于世的，如果员工在公司得不到尊重，就谈不上能够认同公司的文化和管理理念，也不能够很好地发挥出自己的能力。

作为企业的老板，我们不能够光喊口号，更要身体力行地把尊重员工落到实处，尊重员工首先就要求我们尊重员工的言行，老板应该最大限度地与员工进行平等的沟通，认识、了解员工，而不是对员工的言行不闻不问。

能够让员工在老板面前自由尽情地表达自己的思想和意见，这一点在管理上是非常重要的。尊重员工还表现在尊重员工的人生观和价值观，企业的员工来自不同的地方，有着各自的环境、背景及经历，所以每个人的人生观、价值观也会不尽相同。只有在观念上让员工感受到被尊重，他们才有可能真正融入企业的文化，认同公司的管理理念和管理方式。

信任员工

尊重是信任的基础，了解是信任的开始。老板必须对员工有所了解，“知人善任”，必须对员工信任才能委以重任。

这就要求我们老板对每一位员工有足够的兴趣，能够了解每个人的长处与短处，充分相信我们的员工能够办成事，真正能够让有才能的人做事，给他机会与成就感。

这就要我们老板能够公平、公正地对待每一位员工，而不能以自己的好恶或者关系来亲近或疏远员工。

心理学告诉我们，每个人都有被他人重视的需要，老板就要能够让员工感觉到自己在公司里受到信任，并且有一定的重要性与地位，这样才能更好地推进企业人力资源管理工作的开展。

不要随意评价员工

由于工作需要，老板会对公司的每位员工进行不同程度的了解，相对于其他的人老板掌握的员工信息更多也更全面，所以会有意无意地对员工进行一些比较和评价。

这种比较和评价在很多时候并非完全是为了工作的需要，而且在这种不经意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的评价中，往往会因为缺乏严密的调查和思考，甚至在有的时候会带有个人的感情色彩，而造成该评价结果的失真。

这种无意识、不正确的评价如果被当事人知道，他会产生抱怨的心理，并对公司及老板产生不信任，从而影响他的工作积极性和工作效果，也会给自己的工作开展带来不便。

如果老板对几位员工作了不正确的评价，可能还会引起员工之间的矛盾和冲突，导致公司整体上的资源耗费。

所以，作为老板在平时最好不要轻易地评价员工，因为工作必须要对员工进行评价时也要确保该评价的公平性，能够公正地对待公司的每一位员工。

不要轻易地给员工许诺

目前企业在招聘人员时是比较困难，很多老板们为了尽快招到人满足用工需要，往往会对应聘人员依据各种资源开出不同的条件，甚至会超出自己的权利范围；也有些老板会在留人时作出这样的许诺。老板们是在为企业尽心尽力，也一直在与员工周旋着，可是当你的承诺没有办法兑现时，你就没有再面对员工的理由了，那时你会感到无地自容。更重要的是员工会怎么样看企业及老板呢？对于员工，老板是代表着企业的，当他觉得企业是在欺骗他时，他的行为往往会激化，由此给公司造成的隐性危害和负面影响是相当巨大的，往往会得不偿失。

换言之，这又是我们做人的准则——诚信问题，不管在什么样的情况下，在企业老板的面前只有一条路：用你的诚信开展每一天的工作，不轻易给任何员工许诺！

以期望员工对待你的方式对待他们

人是一面镜子，你怎样对待他，他也会怎样对待你，决不会与你有所不同。作为企业的老板，与员工相处、沟通是比较多的，而且由于老板的身份比较特殊，往往不只是代表你个人，在与员工相处时就更加要注意自己的态度了。

不要以为自己有一定的权力和地位就可以让员工更加尊重你，可以随意使唤员工、对员工进行批评，虽然员工当面不会对你进行评价，但员工们私下里对每

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

位管理者都会有自己的评价，而这种评价取决于你对员工的态度及能力。

要想在员工心目中树立起较高的形象，你必须用你想要员工对待你的方式去对待他们，只有这样，老板才能更好地在企业开展工作，达成人力资源管理的目标。

人事管理的好方法

合理的人事管理制度就是要发现、挖掘、培养就在身边的人才。

在企业的人事管理中，我们往往有这样的困惑：一些在人事考核中较差的员工，到了其他企业工作的有声有色，成了优秀的员工。

是员工与企业的价值取向不同，还是员工吸取了工作教训改变了工作态度？也许都有道理，但是更大的问题可能还在企业自身没有创造出适宜于员工发挥其聪明才智的环境，以及在用人上存在求全责备的心理。

为何出现这一怪状，又如何避免这一情况的出现？

人事管理制度——约束，还是激励

企业实施各种管理模式的本意在于用好人，由于片面地追求约束性的管理，而忽略了一个人在轻松的环境中更能激发潜能的现象，"管人"与"用人"的矛盾就十分的突出，"管"的目的与结果出现了重大的差异，这也是管理和被管理矛盾的终极表现。

因此人事管理制度在约束和规范人们行为的同时，更应该成为激励人们奋发上进的机制。奖励的获得往往是在严厉的约束之下、有限的范围之内、个人的部分能力因其适应而得以体现。如果其能力不能适应，奖励就不可能获得；在有限的被约束的范围之内，个人能力的全面体现更是难乎其难。

员工价值的最大化需要机会和"自由度"，也就是说企业要在制度以外创造出更大的空间，可以让员工们自由、轻松地发挥能力。发展空间的存在是员工自觉勤奋工作的前提，而这种发展空间不是招聘时企业向其描述的晋职晋级愿景，而是在实际工作中可以发挥个性能力，在其价值实现后的及时褒奖。

但是我们如果轻视约定的特定工作内容和规范的操作程序，夸大了"自由

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

度”，新的矛盾又会因此产生。企业必须追求员工个人技能熟练程度的不断提高，强化员工的专业化程度，提高企业的效率，因此不可能给员工更多的自由选择余地，由他们去发挥自己的个性特长。

评估不等于考核

管理员工的目的就是为了使用好员工，从管理到使用的中间就是评估。经验表明，公正、客观地评估一个员工比管理好一个员工更难。

为了表示对员工评估的公正和公平，企业往往制订了详细的考核制度，但在实际工作中，考核不能正确地衡量一个员工的实际工作能力，它只是一个员工遵守纪律程度和本职工作业绩的分值化表现，对于员工的个性能力特长，考核体系是无法表现的，因此对于员工的评估不能简单地等同于考核。考核只能作为评估的一个参考。

有公司在从事管理工作时，也建立了考核制度，并且不断地加以补充完善，致使考核体系包罗万象。制度建立之初，效果也确实很好，员工们的许多不良陋习也改变了，上班按部就班，生产秩序变得井井有条，企业风气焕然一新，文明程度大大提高。

但是一段时间以后，问题也就暴露了出来，一些十分“听话”而智力很平常、缺乏可挖潜力的员工，每个月都能拿到考核高分，而那些富有灵气、有相当潜力可挖的员工，由于在特定的工作环境中其个性技能无法得以体现，考核又不可能有这方面的加分，同时这些员工往往有“不拘小节”的举动，如在角落里抽根烟、信手摘了朵花什么的现象，他们的考核分值反而比平庸者低。如果坚持这样的考核制度，这些富有潜力的员工就会失去工作的兴趣，对考核制度表现出极大的反感、抵触情绪。

因此，死板的人事考核制度可以规范平庸者的行为，并激发其工作热情，却会伤害部分高智商者的进取精神。当一家企业的人事考核制度成为平庸者的激励机制和潜在人才的枷锁时，一部分有潜力的员工就可能流失，这部分员工的流失，就等于流失企业的明天。

那么，如何才能做到既能激发平庸者，又能挖掘人才呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这就需要在考核制度之外建立起个性特长评估制度，这种评估制度不像人事考核制度那样刻板，它可以采取灵活的方式，诸如民主评议、问卷调查、个人问讯、个能检验等方法，当然这项工作所面对的不是所有员工，而是经调查后圈定的部分对象，但是这些对象要不断地更新。

个性特长评估制度作为人事考核制度的补充，要成为人力资源部门或人事管理部门的一项日常工作。个性特长评估的内容应当包括组织能力、宣传能力、社会活动能力、语言表达能力、协调能力、自我克制能力、团队合作能力、奉献精神、专业工种以外的各项技能等，这些能力在分值化人事考核制度中是很难体现的，而这种能力可能正是企业管理和营销中所缺少的。合理的人事管理制度就是要发现、挖掘、培养就在身边的人才。



通常要准备的**财务报表**

1. 企业经营不断增长的规模和复杂性
2. 人力投入的绝对和相对数量的快速增长，尤其在工业化国家
3. 竞争的激烈化和全球化
4. 改变了的劳动态度（价值观转变、新的生活方式、个性化）
5. 知识在企业经营成功中不断增长的意义



通常要准备的**财务报表**

1. 完善职能

企业在招聘人才前，必须进行充分认真的规划、编制机构设置、工作职能。依工作性质定人，依工作性质招人，只有这样，才能招到合适的人力资源，保证人力资源工作的正常推进。

2. 明确条件

根据职能界定，确定招聘的工作要求，明确工作条件，才知道你需要的人是怎样一个人。

3. 合理定位

企业对每次招聘工作，必须合理定位，才能保证招聘工作的有目的性、有方向

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

性，以便执行部门有条不紊地开展招聘工作，保证执行人员的正常招聘进度。

4. 适当放权

老板要学会放权，不要凡事亲力亲为。

招聘是人力资源系统工作的一个关键环节，是在人力资源之工作设置、职能编制完成的基础上进行的为了实现人力资源工作推进的一项系统工程，包括招聘简章、招聘软文、招聘广告、招聘工作等编写、制作、发布、信访等各个环节。

如何训诫员工

管理者都希望员工遵守组织的规章制度，为组织的利益而努力工作。要达到这个目的，通常有两种方法：奖励和惩戒。如果员工工作做得好，管理者通常会对员工采取赞赏、加薪、提升等奖励措施，以强化员工的行为，使他们把工作做得更好。如果员工违反了组织的规章制度，管理者通常会对员工进行训诫，以便使他们改变自己的行为。

训诫可以使员工改变自己的不良行为，比如旷工、迟到、随便请假等，是管理工作中一个不可缺少的方面。但是如何训诫员工才能收到预期的效果，而不至于使情况变得更坏，这里面有一定的讲究。

事先要让员工知道组织的行为规范

作为管理者，在对员工的违规行为进行训诫之前，应当让员工对组织的行为准则有充分的了解。如果员工不知道何种行为会招致惩罚，他们会认为训诫是不公平的，是管理者在故意找麻烦。因此，为组织制定一个行为规范并公之于众是至关重要的。

训诫要讲求实效性

如果违规行为与训诫之间的时间间隔很长，训诫对员工产生的效果就会削弱。在员工违规之后迅速地进行训诫，员工会更倾向于承认自己的错误，而不是替自己狡辩。因此，一旦发现违规，要及时地进行训诫。当然，注意及时性的同时也不应该过于匆忙，一定要查清事实，公平处理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

训诫要讲求一致性

一致性要求对员工进行训诫要公平。如果以不一致的方式来处理违规行为，规章制度就会丧失效力，打击员工的士气。同时，员工也会对管理者执行规章的能力表示怀疑。当然，以执行的要求并不是说对待每个人都完全相同。在训诫员工的时候，应该在坚持原则的前提下，具体问题具体分析。当对不同的员工进行不同的训诫时，应当使人相信这样的处理是有充分根据的。

训诫必须对事不对人

对员工的行为进行训诫是因为员工的行为触犯了规则，因此训诫应当与员工的行为紧密联系在一起，而不是与员工的人品联系在一起。要时刻记住，你训诫的是违规的行为，而不是违规的人。训诫之后，管理者应当像什么都没发生一样，公平地对待员工。

训诫时应当提出具体的训诫理由

对员工进行训诫时，首先应当清楚地向员工讲明在什么时间内，什么地点，什么人，实施了什么行为，违反了什么规定。然后，应当给员工一个辩解的机会。如果管理者自身掌握的事实与员工讲述的差距很大，应当重新进行调查。

同时，仅仅引证公司的规章制度还不足以作为谴责员工的理由，因为这样他们往往看不到自己的错误，而抱怨组织制度的不合理。正确的做法是，向违规者讲明违规行为给组织带来的损失，比如，迟到会增加别的员工的工作负担，影响整个组织的士气，导致组织的任务不能及时完成等等。

以平静、客观、严肃的方式对待员工

训诫是基于权力之下的一种活动。管理者在进行训诫时，必须平静、客观、严肃地进行，以保证训诫活动的权威性。训诫不宜用开玩笑或者聊天的方式来进行，同时，也不能在训诫时采取发怒等情绪化行为。这同样是不严肃的。训诫是为了让员工改变行为，而不是吵架。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人事管理业务评核表

项目	评　核　内　容	做 到	部分做到	未做到
人事政策	1. 本公司有制定人事管理政策 2. 本公司人事管理政策有适当宣传让员工知晓	□ □	□ □	□ □
人力计划	1. 本公司对未来所需人力有适当预测及规划 2. 本公司对未来所需人力有适当征聘及培训计划	□ □	□ □	□ □
人力标准	1. 本公司对人力的需求，有制定适当计算标准 2. 本公司各部门有制定员额，并定期加以检讨	□ □	□ □	□ □
职位设置	1. 本公司职位均有一工作说明书 2. 本公司对职位担任人员均有资格规范	□ □	□ □	□ □
人员罗致	1. 本公司向外征聘人员均达到公开、公平 2. 本公司所需人才，可十分顺利地向外征聘	□ □	□ □	□ □
工资薪酬	1. 本公司人员薪资与外界相比，已是十分适当 2. 本公司人员薪资在公司内部相比，其公平性已被同仁所接受	□ □	□ □	□ □
福利待遇	1. 本公司各项福利措施均须同仁参与决定并获得支持 2. 本公司福利计划能与外界保持竞争性	□ □	□ □	□ □
绩效考评	1. 本公司定有年终及平时考绩制度，对激励人员具有效果 2. 本公司各级主管常接受考评员工绩效的训练，并能认真执行	□ □	□ □	□ □
奖励措施	1. 本公司有制定有效的奖金制度 2. 本公司对员工的奖励常能公开、公平及及时			
培训进修	1. 本公司员工训练有训练体系的建立 2. 本公司每年均有制定员工训练计划并照计划实施			
退休抚恤	1. 本公司有制定退休抚恤制度，其条件符合政府规定 2. 本公司退休抚恤基金逐年提拔，有充分的基金来源			
劳资关系	1. 本公司有工会的组织，并获得同仁的认同和支持 2. 本公司劳资关系良好，少有劳资纠纷事宜			

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
对员工要有信任感，用人不疑，疑人不用			
尊重员工的心声，但也得以理服人			
管理不是一件容易的事情，要用同理心对待			
招募征聘员工的时候，务必多多沟通			
不要开空头支票给员工，以免造成自己的威信扫地			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3 营销技巧

创业营销，就是创业企业家凭借创业精神、创业团队、创业计划和创新成果，获取企业生存发展所必需的各种资源的过程，它实际上是一种崭新的创业模式。今天，对于大多数年轻的创业者来说，既缺乏资金和社会关系，又缺乏商业经验，所拥有的只是创业激情和某种新产品的原始构思或某种新技术的初步设想。要获得成功，除了勇气、勤奋和毅力外，还必须依赖于有效的创业营销来获得创业所需的各种资源。

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 该怎样把产品卖出去?
2. 创业、产品营销的绝窍在哪里?
3. 有哪些广告资源可以利用?
4. 有哪些广告策略可以学习?
5. 营销必做的功课有哪些?

创业是一个人检验自身综合能力的过程，也是走上自我梦想之路的开始，在“宁为鸡头，不为牛尾”的传统思维指引下，只要工作时间稍微长一点，没有不想创业的。

但在一般情况下，这条路充满了坎坷和荆棘，同时也遍布着各种不为人知的陷阱：在公司里做的好不一定能创业，创业好的不一定适合做守业型公司的管理。这里是一个悖论，对立而又统一。

创业，往往是从头自己着手一点点建立一个经营管理体系框架，而守业，则往往是在已经设定的框架内运作日常管理。

有很大的差别，不同企业的人出来的去创业也有很大差别。为什么从外企出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来的综合素质很高，但是往往不适应公司体制？就是因为与守业能力来比，往往创业型企业所要求的综合创新能力更为重要，如果没有规则就要你去创造它。

创业之初，很多人没有过公司的全面管理经验，创业同时往往也是个学生，很多东西需要从头学起，不要讲你做过部门经理、销售总监，就是做过公司的老总，重新创业可能也面临许多新的、从未接触过的问题。

一般来说，我们创业只能输一次，输一次就会损失很多的钱了，所以我们做营销的时候，要更加审慎地去做事情。建议你先对你的客户和竞争对手做市场调研，规模越小越要做市场调研，否则“走路不看路”的人，很容易掉到深沟里。做市场调研，就能了解同行业的情况，他们的价格、服务、拓展业务的方法、陈列、成本等，在参考中建立自己的营销策略。

对于很多朋友来说，创业的首要问题，是实现盈亏平衡，其中一个比较尴尬的问题，就是前面讲过的，因为缺人、缺钱、缺资源，没有客户积累、没有品牌效应，一切从零开始，如何在现有的三无条件下，利用有限的资源，进行有效的营销，突破创业进展艰难的困境？

首先，建议要对你的资源分配做出计划，树立自己的营销目标，用低成本营销方式、去做你自己的销售。所有要面临做营销计划的人，张口第一句肯定是你给我什么资源？首先，在营销之前，对现有的资源列出规划，包括有形资源和无形资源，对于创业者来说，往往只重视手中的现金和产品，但对于无形资源，比如公关、人脉、新闻等资源更应该重视。

创业初期应如何善用广告营销

一般来说对于创业初期者，大多资金相当的局限，不能利用各种广告媒体替自己做生意。创业初期资金的运用更应谨慎，一不注意就发现自己的资金已经不够用了。我们常常看见，新开张的店面或是公司大张旗鼓、大肆宣传，但往往自己却未做好“应客”的准备，客人虽然应广告而来，但却留不住客人，或是客人大量涌入却准备不周，严重降低服务质量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业初期利用广告营销应注意下列几点事项

利用低成本广告营销

利用网站架设软件，架设自己的网站登录到免费的搜索引擎，虽说网海茫茫，但是很奇怪的就是会有人逛到你的网站。

其次，到免费拍卖网站，测试一下自己产品的人气与价格定位。网络营销虽然不用成本，但却需要时间去经营。

所以初创业者只要建立起一套自己的网络营销方法，除了自己之外，便可以教导家人、朋友一起帮忙经营网络营销。

但不要被初期网络营销的冷寂给吓到了，千万别怕，只要你用心经营，只消半年一年的时间你就可以看到成果。

还有一个很有效的方法便是将你创业的消息大力传送出去，利用各种场合、聚会、聊天、通话等，语末便告知“最近小弟新开了一家火锅店，就在 XX 路上，这是名片有空过来指教指教”。这种友情消费，对于创业初期营业的挹注有不少的帮助。

注意比例原则

每一种广告有不同的效益，所需的费用也不尽相同。事实上，不同的行业属性，也会适合不同的广告，例如着重视觉效果的产品就不适合上广播媒体。客源有地域性的事业，就不适合上全国性的媒体，这种行业利用区域性夹报的效果往往相当不错。事业主应注意一点，广告可以给你带来客户，但并不一定保证带来交易，所以要上任何广告前，任何企业都应当做好“应客”的准备，例如客户来电咨询、客户来电消费等，如何将询问的客户引导成真正消费的客户，这当然是营销的关键。

差异性营销

目前各种广告媒体泛滥，广告信息充斥着我们生活的各种空间。如何在众多的广告信息中脱颖而出，就在于差异性营销。例如市场上一片看好减肥市场，你却

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

反相锁定增肥市场；各个餐厅疯狂强调养生、养生，你却强调满足你的味觉，放纵你的食欲。

如此差异性型营销，往往会吸引某部分的消费客源，让你在市场上能占有一定的生存空间。

例如创业家公司与一般企管顾问公司所锁定的客户群便不一样，一般企管顾问公司大多希望锁定中大型公司，但创业家却锁定小型以及微型企业作为主要客源，反而开创出另一个天地。

创业营销策略

供不应求的环境下，只要有产品或服务就可以很快卖出，这就是生产导向观念，重点在晋升产量生产力以下降本钱与售价来扩展市场；接着以为顾客要精心制造的产品，器重自我观念、想法来设计改良产品，很少检视竞争者产品的比拟，也很少将顾客的想法放到产品设计中，也因此会得“营销近视病”，也就是太看重产品，而忘了顾客的需要。

现在我们来看看目前正风行的两项观念，也就是销售与营销。

当供过于求时，产能多余会履行销售观念，目的是销售所生产的产品或服务而非顾客所要的，基础上是假设顾客有购买惰性与抗拒，必需劝诱购置，因此要有整套的倾销与促销工具以刺激买气，这是起因于工厂只专注于现有产品，需强力倾销以产生有利可图的营业额。

营销最主要的部分并非销售，彼得·杜拉克说：“营销的目标是使销售成为过剩。营销的目标是懂得顾客需求，使产品或服务能符合顾客所需，使产品或服务能自我销售，营销应当是发生一位已筹备好要购买的顾客，所要做的只是让产品或服务能垂手可得，是来自于界定明白的目标市场，专注于顾客需求，和谐所有会影响顾客的各项运动，透过顾客需求的满足来发生利润。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



营销与销售的差别

销售侧重于卖方的需要；营销则侧重于买方的需要。我们先来探讨消费行为的S-O-R

S代表外在刺激，而影响消费行为的外在刺激依营销观点可分为：

1. 营销刺激：包含产品、价钱、通路及促销的4P组合。
2. 其他刺激：包含经济、科技及政治的刺激影响。

O代表消费者。客观的外在刺激经过消费者的感官接受，再经过自主的内在知觉赋予意义；影响消费者知觉者的因素可分为：

1. 文化：主文化、次文化及社会阶级。
2. 社会：参考集团、家庭、角色及位置。
3. 个人：年纪与性命周期的阶段、经济状态、职业、人格与自我观念。
4. 心理：动机、认知、学习、信心与行为、态度。

R代表消费行为。营销职员应注意调查的消费行为包括：

1. 谁构成这个市场？消费者。
2. 在市场上买些什么？方便品、选购品及特别品。
3. 为何购买？消费者想从产品或服务中得到什么。
4. 谁参与购买？了解不同的参与者在购买决策的各阶段上所扮演的角色并确认其影响力，以形成准确的营销策略。
5. 如何购买？购买情境、购买程序与购买决策。
6. 何时购买？顾客购买机会受到产品上市的速度快慢、季节、经济环境所影响。
7. 何处购置？探究最符合顾客消费习惯的通路。



创业一定要做的SWOT分析

创业营销策略计划应符合公司策略规划的公司使命，它代表企业的基础精力与存在价值，而新创事业的营销策略重点在发明持久的竞争上风，重点在先进行企业分析内外部环境SWOT分析：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

内部环境分析

优势strengths

劣势weakness

外部环境分析

机会opportunities

威胁threats

S Strengths

公司所具备的核心竞争力在目标市场上的竞争优势有多强。

W weakness

公司内部在目标市场的劣势原因。

O Opportunities

在面临到好的市场环境时所能控制的机遇与机会有多好。

T Threats

面临到经济环境出状况或障碍时对公司的威胁有多大。

SWOT分析对营销策略的影响

1. **内部个体因素：**公司本身企业功效、供货商、营销中间机构、竞争者、顾客与社会民众。
2. **外在总体因素：**人口统计环境、经济、自然环境、科技技巧、政治法律、风气文化。



行销策略计划的STP

S市场区隔化：确认区隔化变量、区隔市场并描写各市场区隔的轮廓

1. 调查阶段：搜集并发掘消费者有关动机、态度、行动。
2. 分析阶段：将所搜集的材料利用统计分类为不同区隔之群体。
3. 剖化阶段：将每一区隔依其特有之态度、行动、人口统计、心理统计、花费习惯等，逐一加以描写，以各区隔之特点来命名。

T选择目标：评估每一区隔的吸引力并选择目标市场

1. 首先必须对这些区隔，就其范围大小、成长、获利、未来发展性等构面加以评估。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 其次考虑公司本身的资源条件与既定目标，从中选择适合的区隔作为目标市场。

P市场定位：为每一目的区隔发展定位观念

1. 找出可能的潜在竞争
2. 选择竞争优势
3. 发出竞争上的讯息

营销策略计划的完成是以找到企业本身的产品与服务定位，因此终极市场定位的厘清与拟定为本阶段的主要工作。

创业营销策略要应地、应时制宜

创业营销策略会因企业范围、资金、技巧、人才与切进制作业、服务业及连锁商店、单店而有极大的差别，任何一位创业青年均要细心且周详地往考虑各种变量，并做出最佳决策，如此胜利创业的几率就会更高。

例如要优先考虑商圈选择及立地评估，工厂则要接近客户为原则，履行营销策略先要懂得市场需求，以市场导向的观点来充足控制市场现状与未来发展猜测才能和具体成绩，也要分析各项必要的本钱，先进行产品与产业分析，再做市场分析包含竞争者分析、SWOT竞争策略分析与企业策略选择，这里面要有具体的SWOT矩阵剖析表TOWS矩阵策略，同时根据市场生命周期之发展阶段，分析导进期、成长期、成熟期与衰退期做营销策略分析，越精准越深刻成功机遇就更大。

胜利的营销策略假如可以一开端就采用蓝海策略，打开无人竞争的新市场空间，供给创新的产品给要害的市场顾客，则成功创业指日可待。

经营网络营销时必须要特别注意

1）网络会员必须毕生经营。

2）给予本质优惠。

3）有效控制会员准确材料，应用运动让会员更新基础材料。

4）彻底履行。

以上原则都是网络营销的胜利要害。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事件营销

到达普遍的报导以及顾客的热闹参与就算成功。事件可与当时的潮流、消息做联合以到达更大后果。例如开一家蛋糕店、蛋包饭、炸鸡排等，在揭幕当天若要一炮而红，可以发明一个与产品或品牌相干的事件。像“排队”本身即是引人注目的事件。

直销营销

直销营销是风险与成本较低的营销方式，利用寄送产品店展讯息、折价券、诞辰卡等，对消费者进行一对一的营销。固然直销营销的成功率仅约2%，但只要产品服务够好、了解顾客心态，就能以适时调剂商品与优惠的方式留住顾客。

异业策略同盟营销

应用策略同盟或合作开发的方式来建立新客户，例如银行信誉卡和科技公司合作，供给优惠券放置于各公司福委会的网络，不但增添曝光度，也吸引更多消费者知道这个品牌，并因有优惠而来店消费。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
要一炮而红，引起注意，创业初期的广告营销就要做好			
现在有很多免费、低廉的网络资源可以拿来做好广告营销			
做广告，一定要把自己产品的特色彰显出来			
营销就是创意，就是与众不同			
一定要站在巨人的肩膀上做营销，效果才会更好！			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4 怎样写创业计划书

创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。创业计划书有相对固定的格式，它几乎包括投资商所有感兴趣的内容。

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 为什么要撰写创业计划书？
2. 创业计划书对创业的重要性为何？
3. 创业计划书的内容有哪些？
4. 该怎样写出一个吸引人的创业计划书？
5. 怎样标注创业计划书的重点？

创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。创业计划书有相对固定的格式，它几乎包括投资商所有感兴趣的内容。

从企业成长经历、产品服务、市场、营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。只有内容详实、资料丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂创业者项目商业运作计划，才能使创业者的融资需求成为现实，商业计划书的质量对创业者的项目融资至关重要。

融资项目要获得投资商的青睐，良好的融资策划和财务包装，是融资过程中必不可少的环节。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业计划书的起草与创业本身一样是一个复杂的系统工程，不但要对行业、市场进行充分的研究，而且还要有很好的文字功底。对于一个发展中的企业，专业的创业计划书既是寻找投资的必备材料，也是企业对自身的现状及未来发展战略全面思索和重新定位的过程。

如何写创业计划书

对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，透过制订创业计划书，把正反理由都书写下来，之后再逐条推敲。创业者这样就能对这一项目有更清晰的认识。可以这样说，创业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给创业者自己。

对于正在寻求资金的风险企业来说，创业计划书就是企业的对外窗口。创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。

其次，创业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司创业计划书的主要目的之一就是为了筹集资金。

对已建的风险企业来说，创业计划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供货商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者（原有的或新来的）为企业的进一步发展提供资金。

正是基于上述理由，创业计划书将是创业者所写的商业档中最主要的一个。那么，如何制订创业计划书呢？



创业计划书**必须要说明**

1. 创办企业的目的——为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业？
2. 创办企业所需多少资金？为什么要这么多的钱？为什么投资人值得为此注入资金？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

怎样写好创业计划书

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的创业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保创业计划书能“击中目标”，创业者应做到以下几点：

关注产品

在创业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。

把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。

在创业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。

制订创业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。

创业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊！”



产品的问题包括

- 产品正处于什么样的发展阶段？
- 它的独特性怎样？
- 企业分销产品的方法是什么？
- 谁会使用企业的产品，为什么？
- 产品的生产成本是多少，售价是多少？
- 企业发展新的现代化产品的计划是什么？

敢于竞争

要明确每个竞争者的销售额、毛利润、收入以及市场占有率，然后再讨论本

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好、送货迅速、定位适中、价格合适等，创业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。

在创业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。



该怎样分析竞争

- 在创业计划书中，创业者应谨慎分析竞争对手的情况。
- 竞争对手都是谁?
- 他们的产品是如何工作的?
- 竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点?
- 竞争对手所采用的营销策略是什么?

了解市场

创业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。

创业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。



创业计划书中**销售战略的重点**

- 创业计划书中还应简述一下企业的销售战略。
- 企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员?
- 企业是使用转卖商、分销商还是特许商?
- 企业将提供何种类型的销售培训?
- 创业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。

管理者的职能就是计划、组织、控制和指导公司实现目标的行动。在创业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，仔细描述每个管理者将对公司所做的贡献。创业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。



创业计划书的行动方针

企业的行动计划应该是无懈可击的。创业计划书中应该明确下列问题：

企业如何把产品推向市场？

如何设计生产线，如何组装产品？

企业生产需要哪些原料？

企业拥有哪些生产资源，还需要什么生产资源？

生产和设备的成本是多少？

企业是买设备还是租设备？

解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

出色的计划摘要

创业计划书中的计划摘要也十分重要。

它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相关的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业计划书的内容

计划摘要

计划摘要列在创业计划书的最前面，它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。

在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。

企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。



计划摘要一般要包括以下内容

- 公司介绍
- 主要产品和业务范围
- 市场概貌
- 营销策略
- 销售计划
- 生产管理计划
- 管理者及其组织
- 财务计划
- 资金需求状况等



计划摘要的重点

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：

- 企业所处的行业，企业经营的性质和范围。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

●企业主要产品的内容。

●企业的市场在哪里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求。

●企业的合伙人、投资人是谁。

●企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。

产品（服务）介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品（服务）能否说明顾客节约开支，增加收入。

因此，产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。

通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。

产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。产品（服务）介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸奖自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。



产品介绍必须要回答以下问题

1. 顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？
2. 企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？
3. 企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或与已申请专利的厂家达成了哪些协议?

4. 为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品?
5. 企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等。

人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是组成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。

因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。

此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。

风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有变幻不定的、难以捉摸的特点。

因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来的，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要的原因之一。



市场预测

首先要对需求进行预测

- 市场是否存在对这种产品的需求?
- 需求程度是否可以给企业带来所期望的利益?
- 新的市场规模有多大?
- 需求发展的未来趋向及其状态如何?
- 影响需求都有哪些因素。

企业所面对的竞争格局进行分析

- 市场中主要的竞争者有哪些?
- 是否存在有利于本企业产品的市场空档?
- 本企业预计的市场占有率是多少?
- 本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响?

在创业计划书中，市场预测应包括以下内容

- 市场现状综述；竞争厂商概览
- 目标顾客和目标市场
- 本企业产品的市场地位
- 市场区格和特征等

营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展的企业来说，它一方面可以利用原来的销售管道，另一方面也可以开发新的销售管道以适应企业的发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在创业计划书中，营销策略应包括以下内容

- 市场机构和营销管道的选择
- 营销队伍和管理
- 促销计划和广告策略
- 价格决策

影响营销策略的主要因素

- 消费者的特点
- 产品的特性
- 企业自身的状况
- 市场环境方面的因素
- 最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素

制造计划

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可行。

一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可行性；设备的引进和安装情况，谁是供货商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他问题。



创业计划书中的生产制造计划应包括

- 产品制造和技术设备现状
- 新产品投产计划
- 技术提升和设备更新的要求
- 质量控制和质量改进计划

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。

流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映了在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指针来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。



财务规划一般要包括以下内容

- 创业计划书的条件假设
- 预计的资产负债表
- 预计的损益表
- 现金收支分析
- 资金的来源和使用

因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢？这首先要取决于风险企业的远景规划是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。

因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得的纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的风险企业，则可以很容易地帮助整个市场的规模和改进方式。风险企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。企业的财务规划应保证和创业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

计划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。



要完成**财务规划**，必须要明确下列问题

- 产品在每一个期间的发出量有多大?
- 什么时候开始产品线扩张?
- 每件产品的生产费用是多少?
- 每件产品的定价是多少?
- 使用什么分销管道，所预期的成本和利润是多少?
- 需要聘请那几种类型的人?
- 招聘何时开始，薪资预算是多少?

进一步检查企划书内容

在创业计划书写完之后，创业者最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1. 你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

2. 你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。

3. 你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是真实的。

4. 你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息是有逻辑的和实际的。

5. 你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

6. 你的创业计划书是否在文法上全部正确。如果你不能保证，那么最好请人帮你检查一下。计划书的拼写错误和排印错误能很快就使企业家丧失机会。

7. 你的创业计划书能否打消投资者对产品/服务的疑虑。如果需要，你可以准备一件产品模型。 创业计划书中的各个方面都会对筹资的成功与否有影响。因此，如果你对你的创业计划书缺乏成功的信心，那么最好去查阅一下计划书编写指南或向专门的顾问请教。

怎样拟定创业计划书

你了解自己吗？你有什么爱好和兴趣吗？你将要做什么准备好了吗？创业的每一个细节我们都要去思考，在创业的每一个环节每一个细节,每一个大大小小的问题，我们都要认真去对待。如何确定自己适合创业的行业，你可以先和一些创业成功者进行交流，然后确定你的发展方向和创业目标。让我们一起来评估一下自己的创业计划是否可行。

1. 你能否写下你的创业构想和创业计划？你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据多年成功创业者的经验，不能将这想法变成自己的语言的原因，大概也是你还没有仔细地思考吧！

2. 你真正了解你所从事的行业吗？许多行业都要求选用从事过这个行业的人，并对其行业内的各个方面有所了解。否则，你就得花费很多时间和精力去调查诸如价格、销售、管理费用、行业标准、竞争优势等。

3. 你看到过别人使用过这种方法吗？一般来说，一些创业成功的大型公司经营方法比那些特殊的想法更具有现实性。有经验的企业家中流行这样一句名言："还没有被实施的好主意往往可能实施不了。"

4. 你的想法经得起时间考验吗？当未来的企业家的某项计划真正得以实施时，他会感到由衷的兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，将是什么情况？它还那么令人兴奋吗？或已经有了完全不同的另外一个想法来代替它。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 你的想法是为自己还是为别人？你是否制定了长期创业计划和长期发展计划呢，你是否全身心地投入到这个计划的实施中去？

6. 你有没有一个好的网络资源？开始办企业的过程，实际上就是一个组织诸如供货商、承包商、咨询专家、征聘的过程。为了找到合适的人选，你应该有一个属于你的个人关系网。否则，你有可能陷入不可靠的人或滥竽充数的人之中。

7. 明白什么是潜在的回报？每个人投资创业，其最主要的目的就是赚最多的钱。可是，在尽快致富的设想中隐含的绝不仅仅是钱。你还要考虑成就感、爱、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的计划。

创业计划书摘要与各章节

通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

第一章：事业描述。必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品（或服务），谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟，还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

第二章：产品/服务。需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

第三章：市场。首先需要界定目标市场在哪里，是既有市场又有客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市场、不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

第四章：地点。一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

第五章：竞争。下列三种时候尤其要做竞争分析：1）要创业或进入一个新市场时；2）当一个新竞争者进入自己在经营的市场时；3）随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者；他们的业务如何；他们与本业务相似的程度；从他们那里学到什么；如何做得比他们好。

第六章：管理。中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

第七章：人事。要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技术人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

第八章：财务需求与运用。考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

第九章：风险。不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

第十章：成长与发展。下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。



确立创业目标应考虑的因素

商品：所要卖的商品与服务最重要的那些利益是什么。

市场：要影响的人们是谁。

动机：他们为何要买，或者为何不买。

讯息：所传达的主要想法，信息与态度是什么。

媒介：怎样才能达到这些潜在顾客。

测定：以什么准则测定所传达的成果和所要预期达成的目标、创业计划团队的最佳组合 专业技术人员。

企业计划书的“十要”与“三忌”

- 要精简，以2–3页的执行大纲为序言，主体内容以7–10页为佳。注重企业内部经营计划和预算，而一些具体的财政资料则可留待下一步会议时面谈。
- 要第一时间让读者知道公司的业务类型，可别在最后一页才提及经验性质。
- 要声明公司的目标。
- 要阐述为达到目标所制定的策略与战术。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

- 要陈述公司需要多少资金？用多久？怎么用？
- 要一个清晰和符合逻辑的让投资者撤资的策略。
- 要提交企业的经营风险。
- 要有具体资料，有根据和有针对性的资料必不可少。
- 要将企业计划书附上一个吸引人但得体的封面。
- 要预备额外的拷贝件以作快速阅读之用，还要准备好财政资料。
- 忌用过于技术化的用词来形容产品或生产营运过程，尽可能用通俗易懂的条款，使阅读容易接受。
- 忌用含糊不清或无确实根据的陈述或结算表，比如，不要仅粗略地说“销售在未来两年会翻两倍”又或是在没有细则陈述的情况下就说“要增加生产线”等。
- 忌隐瞒事实之真相。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
创业计划书是让自己的思维逻辑更加清晰的企划书			
好的创业计划书，可以吸引投资方挹注资金			
创业计划书要言简意赅，说到重点			
藉由文件的撰写，方能彻底了解自己的长处、短处，并且想办法补强			
创业企划书写完之后，一定要全部完整地检查一次			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5 有哪些相关资源可利用

创业资源是指新创企业在创造价值的过程中需要的特定的资产，包括有形与无形的资产，它是新创企业创立和运营的必要条件，主要表现形式为：创业人才、创业资本、创业机会、创业技术和创业管理等。

创业者获取创业资源的最终目的，是为了组织这些资源追逐并实现创业机会，提高创业绩效和获得创业的成功。无论是要素资源还是环境资源，无论它们是否直接参与企业的生产，它们的存在都会对创业绩效产生积极的影响。

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 创业要准备哪些资源?
2. 没有资源该去哪里找资源?
3. 资源一定要花钱吗？有免费的资源吗?
4. 没有资源就不能创业吗?
5. 该如何让别人的资源变成自己的资源?

创业者应学会理财

俗话说：“不打没有准备的仗。”创业尤其如此，新创企业的存活率已经让人心酸了，如果是无充分准备盲目的投入创业，那后果可想而知。

创业初期将面临新企业的资源如何配置才更合理的问题。

很多新创企业都是小规模创业，也没有那么多的闲散资金。所以创业者在最初进行资源分配的时候就不得不慎重了。

问题是你能够明确区别出哪些是“该花的”，哪些又是“不该花”的吗？恐怕很多人都做不到，尤其是创业者，因为创业，尤其是初次创业的路上存在着太多的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

未知了，如果一切都能预料，那么创业也就失去了意义。

既然创业过程中存在太多的未知，那么对于创业初期的资源分配也就无法进行得很完善。然而很多的创业者在创业初期总是希望把各个方面都准备充足了再动手，因此喜欢按照计划一步步往前走。

然而查查账心里就凉了一半，但创业者毕竟是有魄力的人，因为资源都齐了，因为一切都计划好了，钱花了会赚回来的。然后等到企业真正开始运作后才发现“事情原来这么复杂”。用钱的地方比当初计划的要多得多，而当初准备的资源有很多都闲置了，根本用不上，于是只能拆东墙补西墙，拆来拆去把个崭新的企业拆得七零八落。这种现象在创业中普遍存在。

那么到底创业初期该配备哪些资源才是合理的呢？这其实不难，只要创业者首先确立一个目标。这个目标要量化、具体，最好就是盈利目标，也就是说想赚多少钱。比如开业第一年目标是收回成本，并且盈利 20万，这就是个具体的量化目标。

然后分析自己企业的产品、价格和利润等，需要销售多少产品才能实现目标？需要服务多少客户才能实现目标？这些清楚了，再据此配备资源，需要多少设备，要不要扩充创业团队，或者招聘多少员工，等等。

盘点你的创业资源

每个人在创业前，看到市场机会，脑海中浮出的想法都会如长江之水源源不绝；而实际创业后，想法要转成做法时，就会发现资源严重不足。尤其是大公司里的高层经理人，原本一呼百应，运用企业组织的资源，如企业品牌、专利保护、专业人才以及预算、管理体系等，做什么事情都不难。一旦自行创业，困难重重，要钱钱不够，要人人不行。

因此，很多计划创业者在犹豫，不知是继续为别人工作还是跳出来自己创业；有的还不能确定自己创业的时机和条件是否成熟；有的虽然已经开始筹备，但担心以前的资源不能充分利用。对商机的掌握和抗风险能力有赖于人脉、专业知识和资金等资源的有效整合。这时，经理人要创业，首先要盘点自己的三大创业资源。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人脉资源

指个人与他人交往的人际关系。人脉需要时间和互动来培养和积累。父母身居要职的长官上司、海内外的MBA校友、同吃同住的战友，都在创业中具有比较优势。

能力

指依据自身的智慧与能力所衍生出的资源。包括专业知识、技能、企划、领导力等，这些资源只有在工作中学习、体验、总结与积累。

资金

除非先天含着金钥匙出生，父辈已经打下了基业，否则只有靠后天的累积。这三大资源彼此之间交互影响，关键在于如何针对商机整合资源。



创业之初的资源

- 人脉即意味着“钱脉”，“钱脉”也会带来人脉。亲朋好友在个人的创业历程中，大多扮演“亲密战友”的角色，出钱出力，往往是创业者资金周转的主要对象。
- 对于创业者而言，成长要靠强大的资金支持，在快速变化的市场面前，滚动发展的模式可能让初创企业遭挤压而夭折，更无法抓住稍纵即逝的机会。
- 现金流转是上帝。计划、监督和保持现金流转，不要被账面利润诱惑而过度扩张，而没能够看到正在到来的趋势或竞争才是最大的敌人。

如何积累宝贵的创业资源

谈到创业，不可避免地就要说到创业资源的问题，创业资源包括了许多元素，经验、资金、人脉、技术、项目等都是创业者必须具备的，不具备一些创业资源，创业者的创业梦想就很难实现，而在当今社会，创业资源的多少跟你以后创

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业的顺利与否也有着十分紧密的关系。

对于初创业的朋友，在所有创业所需要的资源中，商业经验显得尤为重要，有了经验，其他的资源会很快凭所获得的经验去获取。

既然经验这样重要，从何能得来呢？没有快捷方式，办法只有一个：实实在在地去做，在做的过程中去用心摸索和积累！

没有资金，连做的机会都没有，何谈摸索和积累？很多创业者其实就陷入了这个困惑之中，让自己长期无从下手，只有苦苦地被挡在创业的大门之外！

在这种情况下，你可能由于观点问题，忽视了一个最好的机会，那就是去打工——有意识和准备地去打工，让老板花钱请你去工作，在工作的过程中去获得并积累自己最终创业所需要的经验！

如果把打工单纯地看成是为别人卖力，那你就将失去许多积累经验的机会。一个有准备的打工者会在打工过程中积累许多实用的经验，甚至积累以后创业所必需的资金和人脉资源，当你的积累达到一定程度的时候，创业也将水到渠成。当然，能够达到这样的效果需要创业者付出更多的努力，为了以后的创业而打工，为了以后的发展而去学习与积累。



小本创业所需的**资源**

小本创业最重要的一环就是创业资源，然而对于很多初次创业者而言，资源都是相当缺乏的，这往往是导致创业失败的一个很大的原因。但是，要想拥有充分的资源也是不太可能的，一般来说，主要包括以下几大资源则可轻松创业。

- 业务资源：如何开展业务，如何赚钱，这是首先需要准备的资源。
- 客户资源：谁来购买你的产品？找到你的客源。
- 技术资源：凭什么赢取客户的信赖？
- 经营管理资源：怎样经营、怎样管理？
- 财务资源：是否具备足够的启动资金。
- 行业经验资源：对行业的了解程度、数据收集了多少，是否能够第一时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

间掌握到行业信息?

- 行业必备资源：是否具有该行业的市场准入条件，是否具备进入该行业需要的资格证书等?
- 人力资源：是否有合适的人才。

只要拥有了以上的资源，小本创业就非常容易开展了。但是如果你只拥有其中的一部分，其实也不用过分担忧，做好创业准备，发挥长处，取长补短也是可行的。创业最怕的就是盲目上阵，只要有意识，有准备，成功的可能性还是很大的。

你善用外部辅助资源吗

开店创业的好朋友，除自身原有、经验专业、自行搜集的创业相关信息以外，通常还会参考好朋友或以前熟识的供货商所提供的一些经验及意见，再整理出一个开店计划，做适当可行性评估分析后，若确认可行，即可进入实质开店创业的工作。

纵使有以上的准备，若开店创业的好朋友们，可以再善用外部的辅助资源来相互印证及协助，我想你的创业成功几率即可增加一倍了。

创业咨询师，协助创业狠角色

有问题快咨询

为了协助有心发展自己事业的小老板，提供创业时所需的know-how，并且解决相关障碍困难，“创业咨询师”是不可不借重的关键角色，从初期的创业发想，到后续的组织建构、财务规划、商品开发、分店拓展，甚至危机处理等，在硬件设施的准备之外，创业咨询师更全方位辅导开店展业所需的技巧。

目前政府组织以及许多的民间机构，都提供了这项咨询服务，期望借重业界具有实战经验的人士，以讲座研讨的方式，提供创业者基本的意见参考，甚至可以申请一对一的深入指导。不过主办单位的不同，在咨询内容、时间、收费上，也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有差异，业主不妨多加参考比较，选取最适合自己的服务。

假使创业者需要更精确的指导，不妨与民间创业咨询机构接洽，其优点在于能够针对需求，量身订做指导方案，但是依照需求程度，必须酌收费用，价格依需求程度有所不同，从单品开发约数千元，到全店企划的数十万不等，而创业者在选择咨询机构时，必须睁大眼睛、审慎评估对方的资格，以及是否真的能够提出有实质帮助的意见。

与创业咨询师Match套招成功三阶段

注意行业属性

术业有专攻，隔行如隔山，创业者要睁大眼睛，了解创业咨询师专长、经历与自己所创行业是否吻合。更重要的是，学历的高低与赚不赚钱没有绝对的关系，要将理论化为应用才是高手，因此创业咨询师最好自己就有开店经验，而非只是研究学者。

展开实地考核

具备实战经验，才是合格优秀的咨询师，因此不妨到咨询师开设的公司商店观察看看，业绩是否亮眼，否则自己赚不稳了，又怎么辅导别人；另外，上网搜寻咨询师有无发表研究文章，也是考验对方有无真材实料的方法。

走向成功稳赢心理建设四部曲

中小企业如果营运发生困难，大多寻求企管顾问出手拯救，但对资本低的小额创业者，却因高额的咨询费用，只能面临自生自灭的窘境。所幸近年来这一行辅导范围愈伸愈广，收取费用有了较大弹性，小额创业者也有了专属保姆陪伴长大，辅导的角色也从解除危机，延伸到创业初使时的方向指引。为了将创业咨询师的功效发挥到最大，创业者在咨询之前，一定要先做好以下功课。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

确定方向

“我不知道做什么好，现在什么行业最赚钱，我就做哪个吧！”创业咨询师最怕遇到这样的对象，毕竟当老板不是一件容易的事情，当事者的人格特质、目标设定绝对是成功的关键，完全找不到方向的人，创业咨询师根本使不上力，只是凑热闹的，发现创业没像想象中美好后，也都会败下阵来。

问题列表

在正式咨询前，早个几天，将所有问题一一列表，做好整理，然后透过传真、电话、电子邮件等方式，先让咨询师了解吸收，以便能够多方搜集数据，思考解决模式，提出经过深思熟虑后的建议。

正确认知

不要以为创业顾问是万能超人，创业咨询师虽可提供指点，但是执行面还是要自己来才行。其次部分创业者对想投入的行业已经怀有过度主观的看法，但遭到否定时，有些人听不太进去，伤了自尊心，最好将心态归零，放弃过去历练，认识到过去成功的模式未必适用于现在，调整思维。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
创业之前，一定要清楚自己有哪些可以利用的资源			
只要动动脑袋，别人的资源也可以变成自己的资源			
资源的类型很多种，不一定是金钱，唯有善于利用各种资源，才能提高成功机率			
从平常的时候，就要积极累积创业资源			
政府有很多免费辅导的资源，一定要多多利用			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6 创业必须要学会的其他技巧

除了上述介绍的各种技巧、知识之外，接下来，再告诉各位创业者必须要学会的相关算式，帮助你创业的成功之路更快到来！

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 该怎样计算翻桌率？
2. 该怎样计算客单价？
3. 该怎样计算人潮车流？
4. 创业会有哪些风险？
5. 创业的算盘该怎样打？

每个创业项目都有风险，如果你全方位了解创业产品运作方式后，在风险判断上必须果断。

餐饮店面是市场上最常见的店面，操作方式普通，资金门槛低、回笼快，这种项目最大的好处是：具有最大限度的重复消费性。这是餐饮项目的创业优势。但有些餐饮项目需要的技术门槛较高，加上市场竞争激烈、强势产品的启动资金稍大，创业后期，创业者往往对运作方式感到陌生，不易操控。如果创业者决定选择创业餐饮，可以采取多种方式入门。

对于技术门槛较高的项目，可考虑以加盟，或者用培训学习的方式掌握核心技能。

如果认为加盟资金过高、资金有限的话，也可以员工身份进店里潜伏，透过打工掌握技术和运营模式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于时间有限的创业者，也可聘用专业人士负责，自己投资的方式，但在运营后期难免出现被受聘者摆布的状况，所以小本创业，最核心的技术还是要创业者自己掌握，至少是熟悉。

判断风险必须果断

其实每个创业项目都有风险，在创业准备过程中，如果你全方位了解并掌握了创业产品运作方式后，在风险判断上必须果断。每个产品都有它的生存技巧和法则，只有一步步走下来，才有良好的运作潜力，要学会评判自己的抗风险能力。

一笔资金用于创业，盈利是最好的结果，但投资失败的打算一定要做好，不能倾其所有下赌注，对未来的生活造成隐患。

所以，在投资小型餐饮之前，一定要估算一下，这笔资金如果失去了，会不会对基本经营带来严重影响？如果是，更要谨慎。

小本经营多算计

对于小型餐饮经营者来说，怎样能长期地赚钱并慢慢做大发展下去是后期经营的目标。

另外，店内经营品种要齐全，产品要及时更新，这样可以满足不同口味的消费者。

要学会多变营销，有人说，小本生意是算计出来的，从各个方面满足消费者的需求，进而从中赚取小本效益。

另外，小型餐饮项目的选址很重要，因为川流不息的人群就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有好的业绩，要学会把握客流就是钱流的原则。

如果透过创业慢慢积累了自己的品牌知名度，下一步就可以透过媒体发布促销广告，利用自身优越的经营环境、配套齐全的商品和服务，等顾客主动上门。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

怎样才能让餐饮业赚钱

怎样才能让餐饮业赚钱？餐饮营销说起来其实很简单：一方面提高营业额；一方面降低各种成本，它们的差距越大，赚钱越多。

在财务上我们有这样一个公式：

座位数 × 座位周转率 × 每人平均消费水平 = 营业额

情况一：我们现有的座位数是：322个，假设人均消费60元，则：A. 上午有70%的座位被利用：322×70%×60=13524元；下午有 90%的座位被利用：322×90%×60=17388元；合计30912元。B. 如果午餐和晚餐全满，则：322×100%×2×60=38640元。

情况二：如果把二楼大厅利用起来座位则是436个，则：A. 同上的情况即上午一般，下午差不多全满，436×70%×60=18312元； 436×90%×60=23544元；合计41856元。B. 如果我们午餐和晚餐都全满，人均消费再高一点，则：436×100%×2×60=69760 元。如果再翻台就可超过7万大关了。所以在生意旺季，平均做5万元是正常的。C. 如果生意淡季，生意很差呢？上午：436×50%×60=13080元，下午：436×70%×60=18312元，合计31392元。保本的基础上再赚一点点是完全没问题的。

以上可看出，提高营业额的关键在于提高座位数、座位周转率和每人平均消费水平。

提高座位数要做什么？

我们要提高座位数，是不是单纯的买几张桌子，再买几张椅子就行了呢？不，我们还要考虑很多问题： 如由谁来服务？要征多少人？征来的人吃住怎么解决？制服还要订做多少？怎么让他们以最快的速度上手？还缺什么物品物料？像瓷器、印刷品、玻璃酒杯、托盘等。还要考虑现在客人用餐是喜欢大厅还是包厢？客人的用餐质量能不能提高到最好？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

座位周转率由什么来决定

座位周转率即是我们说的座位利用率，再通俗点就是我们常说的：1. 今天生意不太好，只坐了一半的人。即座位周转率为50%；2. 今天生意好，到处都满，即座位周转率为100%；3. 客人排队等位，即120%或更多。



一些公式计算

- 计划期餐厅总接待能力

  餐厅餐位总数＝餐位数×餐次×计划期天数

- 收入费用率

  收入费用率＝（餐饮费用／餐饮销售收入）×100%

- 餐厅实际接待量

  餐位利用率＝（用餐人次／餐位数量）×100%

- 餐厅收入

  餐厅收入＝餐位数量×报告期天数×餐位利用率×每人平均消费额

- 每人平均消费额＝餐厅营业收入／用餐人次
- 餐饮经营利润＝餐饮营业收入－餐饮营业成本－餐饮营业费用－营业税金及附加
- 餐饮利润＝餐饮营业收入×（毛利率－税率）－餐饮营业费用＝（餐位数量×报告期天数×餐位利用率×每人平均消费额）×（毛利率－税率）－餐饮营业费用
- 饮食品成本毛利率

  成本毛利率＝（销售价－原材料成本）／原材料成本×100%＝（毛利额／原材料成本）×100%

- 食品净料出成率

  净料出成率＝（净料量／毛料量）×100%

- 食品净料成本

  生净料实际成本＝毛料实际成本－副料数量×副料单价

  熟净料实际成本＝毛料实际成本－副料数量×副料单价＋调味品成本

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

- 食品原材料存货周转率

存货周转率＝每月食品成本额／平均库存额

每月食品成本额＝期初库存额＋期内进货额－期末库存额　　平均库存额＝（期初库存额＋期末库存额）／2

- 食品原材料采购数量控制

（1）定期订货法。其计算公式为：

订货数量＝下期需用量－实际库存量＋期末需存量

期末需存量＝（日平均消耗量×订购期天数）×150%

（2）永续盘存订货法。其计算公式为：

订货数量＝最高储备量－（订货点量－日平均消耗量×订货期天数）

- 食品原材料耗用总成本

耗用原材料总成本＝厨房月初结存数＋本月实际领用数－厨房月末盘存数

本期耗用原材料成本＝原材料期初结存额＋领用数＋本期原材料购买总额－期末原材料结存额

- 食品原材料储备额

某种食品原材料日均消耗额＝餐位数量×餐位平均利用率×宾客人均消费额×食品成本率＝日均餐饮收入×（1－销售毛利率）

食品原材料储备额＝∑（某种食品原材料日均消耗额×储备日数）

- 每份菜肴标准成本

逐日食品成本＝直接进料成本（进货日报表直接进料总额）＋仓库发料成本（当天领料单原料成本总额）＋从酒吧转入原料成本－转出由酒吧或其他部门消耗的原料成本－为酒吧准备食物的成本－职工购买原料收入－余料出售收入－宴请餐成本

- 酒类饮料标准成本率

标准成本率＝（标准成本／标准营业收入）×100%

实际成本率＝（实际成本／标准营业收入）×100%

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

- 宾客每人平均消费额

  每餐每人平均消费额 = 年营业总收入 /（餐位数 × 餐位周转率 × 营业天数）

- 菜单价格

  菜单价格 = 食品成本 / 目标成本率

- 菜肴食品成本率

  菜肴食品成本率 = 100% –（营业费用(%) + 该菜肴的加价率(%)）

- 饮食品单位成本

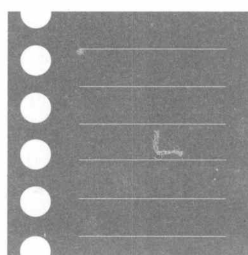
  单位产品成本 = 本批产品所耗用的原料总成本 / 产品数量

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
创业资金门槛的拿捏，我非常清楚			
对于开门营业可以带来哪些支出、收入，我都能掌握			
我知道该怎样提高翻桌率，提升营业额			
我知道该怎样提高客单价，多赚一点钱			
我知道怎样控制、精算各项成本			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

CHAPTER 6



当老板要面对的困难挑战

万事开头难，创业也是一样，独立创业的创业者在开始阶段都要应付各种各样的问题与困难。面对这些困难，创业者要保持战胜它们的信心；顽强的意志是创业的脊柱。在创业中必然会遇到许多矛盾和困难，如果没有好的意志力、不懈追求的精神，就不会取得成功。意志包括：坚韧不拔的毅力、敢冒风险的果断性和胜不骄败不馁的自制性。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1 创业失败怎么办

大家最担心的一个问题，也就是如果创业失败怎么办？任何人都不希望自己经营的企业失败。但是每年都有很多企业在破产中倒闭。这些企业为什么会失败呢？怎样才能使成功的机会增加呢？本章讨论一些导致企业失败的原因。了解这些原因以及知道怎样避免，这无疑是重要的。

好老板大学堂 课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 创业失败的原因有哪些?
2. 该如何避免各种失败的原因?
3. 当创业之路遇到困难的时候，应该怎么克服?
4. 该如何避免太过粗心或太过侥幸的情形?
5. 该如何让别人时常提醒自己的路有没有走偏?

企业主在第一次创办企业时，个人要做出最大努力。因为大多数创业者的精力和资金是有限的，第一次创业也许已投入了自己和家庭的全部积蓄，失败后很难有再次创业的勇气和资金了。

大多数的创业者都是由于不满现状，想透过自己的努力改善自己的生活，所以套用一老话，“根本从来就没有拥有过，又何必担心失去呢”。

然而失败后并非就是一无所有了，拥有的是宝贵的经验；这种失败绝不像电视剧里面演的那样，一辈子就翻不了身；如果能够认真总结的话，这些都将在你未来的职业生涯中发挥重要作用，成为未来求职中的筹码。

白领兼职创业失败的五种原因

创业，成了如今人们致富的首要选择，白领一族创业的时候总是因为细节的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

问题，没有把好的创意变成生意，自己没有经营热卖的生意短时间内却在另外的企业家手中欣欣向荣。

在产品和市场条件相同的情况下，失败的创业者可能仅仅是一个错误就加速了生意的失败。

分析几点白领一族在创业的过程中忽略的细节问题，这些细节问题已经俨然不容忽视。

没有进行充分的市场调研

很多人的创业是非常仓促的，根本没有投入足够的时间对商业项目的可行性进行调研，这是最重要的错误。

十有八九的企业家是因其构想没有可行性而告败。他们急于求成却准备不足，没有进行充分的市场调研。

你应更注重听取别人的意见而不是寻求别人的肯定。需要有人在你开始一宗生意时对你的构想提出疑问。

过分估算市场规模及销售额

多数缺乏经验的创业者还没有分析将有多少顾客就急于开始一宗生意。他们做出一份投资计划并将其交给生意伙伴，以便鼓动伙伴投资。他们计划卖出100万件产品，却只卖出了计划的2%。错误估算市场规模的同时也错误地估算了销售计划。有些创业者说，有200万人会买我们的产品。而实际上，他们只是在做销售广告。他们需要考虑商品的成熟周期，以便达到其承诺的数额。他们还需要很长时间等待市场成熟。

多数缺乏经验的企业家将成本预算制定得很低。这主要是因为他们对销售额做了错误的预计。此外，销售额低于计划导致利润也低于目标。

关注片面不能均衡发展

通常，一个企业家总是关注其最得心应手的业务，因另一部分不是擅长的就漠不关心。实际上，不应只对生意的一部分予以关注，而必须统揽生意的全局，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不然就会失去对生意的控制，在这样的前提下，再关注重点可使你的公司更有竞争力。很多企业家谈及其企业时会说，企业规模有多大，雇员有多少人，分公司有多少家，年销售额有多高；只注重生意的增长速度而忽视了收益。银行家对没有良好收益的企业不感兴趣。

还有一种情况，你的公司和产品在市场中没有自己的特色。很多公司希望抓住所有的市场机遇，他们的摊子铺得太大，以至于失去重点，也没有在市场中形成一个自己的品牌。建立品牌，是创业之初就应该着手重点做的工作之一。

缺乏止损计划及转让策略

纵然你开始的预计比较现实，但在开始一宗生意时总会有始料未及的事情发生。也许销售情况不佳、银行利率变化、运费计算错误、销售不如预计。多数人在总金额和所需时间方面没有备用计划。

你在头脑中对生意要有一个长远的计划，这个计划可随时间而变化。在将来你决定是否接受新产品或新市场时，做长远打算将变得很重要。这时你还应有一个转手计划，不管经营好坏，都要做一个转让策略。

创业团队选择不当

很多年轻企业家联合了不需要的生意伙伴。当一个人需要资金时通常会寻求新的伙伴。在很多情况下，企业家会邀请其朋友作为伙伴。很多朋友除了资金并不能提供其他任何帮助，但却拥有贸易额的25%。

如果不能增加效益，那么，找他们做伙伴就是一个巨大的错误。称其为伙伴之前要看他们是否能承担得起这个称谓。他们为了节省成本雇用了不少亲戚，但通常雇用的人不适合其职位。而且很难解雇一个亲戚或朋友。

在创业初期你需要的工作人员应是才华横溢的人才。平庸的下属只会令你的生意搁浅。

当自己所创的事业有了一定的起色时，往往是最容易出错的时候，往往更要注意细节问题，避免一些不该发生的错误，从而减少一定的损失。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



如何避免创业失败

导致企业失败的原因——拙劣的管理，可以分为下面几种情况：

1. 决策上的无能
2. 错误的经验
3. 缺乏管理别人的经验
4. 缺乏组织产品和服务的经验
5. 过高的管理费用
6. 不适当的销售
7. 厂（店）址选择不当
8. 库存上的问题
9. 消极怠工
10. 缺乏自信和过于谨慎

以上几种情况中，无能和错误的经验是失败的主要原因。补救的办法是加强训练、积累经验、不屈不挠。

如何避免创业失败的发生

虽然拙劣的管理是企业失败的主要原因，但还有其他原因，如疏忽、欺诈和灾害。在每一种情况下，企业主可以采取措施避免或减轻这些原因造成的影响。

疏忽

出现在一个缺乏动力或是企业受挫后就一蹶不振时。所以当你用一定的时间和资本进行一次企业风险投资之前，全面客观地考查一下你的能力、决心和对成功的信念是必要的。

欺诈

发生在一个或一个公司试图利用不诚实的手段谋求发展时候。公司有意出售劣质产品和提供劣等的服务，做虚假的广告，雇员偷窃公司的东西，这些都是欺诈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的表现。虽然有不少防止这些行为的法规，但是一个人或一个公司可能在一段时间里得逞而不被发觉，也没有给企业危害。

灾害

是指像火灾、洪水、暴风和地震等自然灾害。这些是很难避免的，企业主应该选择完全的场地，对各种灾害采取相应的防护保险。

只要企业主对企业的一切活动计划时深思熟虑，实施时一丝不苟，就可以有效地避免企业失败。

避免创业失败的警惕

现在的市场竞争非常激烈，许多企业在开业不久不是转让就是倒闭，那么是什么原因造成的呢？是经营者不努力吗？其实不完全是，下面从某个角度来提出建议，供正准备创业的朋友参考。

正确的选择比以后的千倍努力更重要

许多人的创业失败并不是工作不努力，而是一开始产业、项目、产品就没有定位好，这就犹如我们骑自行车一样，自行车在快速行驶时，即使我们的骑车技术不太高明，自行车也不会倒下；而如果是速度很慢或静止中的自行车，我们要想骑在上面而不倒，那就必须要有高超的技术，即使有高超的技术，想不倒也只能是暂时的。



在选择项目之前，要问自己几个问题

1. 自己的文化程度和实力如何？
2. 自己的社会关系怎样？
3. 自己最擅长的是什么？
4. 自己最感兴趣的是什么？对所选择的项目自己究竟是否感兴趣？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 自己熟悉哪些行业？有什么经验？自己常犯的毛病是什么？有什么缺点？
6. 社会经营环境、行业环境、产品项目如何？如果我做这个项目，我该如何运作？

选择一个好的项目还需要遵循几条原则

1. 选择朝阳产业和产品，避开已经走下坡路的产品。例如有些产品表面上看起来很热门，但它也许已经受到许多政策的限制，如果有人进入，则很可能失败，甚至血本无归。
2. 产品要贴近生活，价格要合理。创业初期所选择的产品价格过高未必是好事，要尽量扩大目标消费群体。
3. 调查自己想从事的产品和服务，目标群体是否需要。要瞄准目标群体喜好的产品和服务。

选择具有独特资源优势的项目

选择具有独特资源优势的项目，即特色项目或在已有项目上进行改进、创新。最好是本地还没有，而其他城市已经流行的项目。

当然，以上只是选择项目的几条基本经验，并不是说只要遵循这些经验创业就一定能成功。在许许多多的创业事例中，失败的也不在少数，别人失败的教训可以是自己学习的经验，在创业前，仔细品味一下他人的教训，对自己以后的发展必定有所帮助。



吸取别人创业失败的教训

虽然失败的原因有很多种，但是一般来讲，可以归纳为以下几种：

1. 缺乏行业经验而盲目地进入自己不熟悉的行业。所以一定要在自己熟悉的行业里创业，或者寻找一个懂行的合伙人。
2. 盲目投资，没有进行市场调查，不知道消费者喜欢什么。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 盲目对市场规模和前景过于乐观，认为产品市场很大，总会有人来买。
4. 低估了创业起步阶段所需的时间，总感觉从一开始就会财源滚滚，没有认识到创业投资有一定的回报期限。
5. 缺乏流动资金，没有对资金进行规划，因为资金链条的断裂而导致失败。
6. 起步成本太高，装潢太豪华，盲目配置东西而导致经营成本居高不下。
7. 创业初期成长过快导致头脑发胀，盲目扩张，终因管理、资金等跟不上而失败。
8. 缺乏账目管理，把每日的营业收入误认为利润，没有考虑成本、税收等因素。

创业者要经得起失败才能盼得到成功

失败乃成功之母！这句话大家都知道，但是不管从事哪方面工作的人，能够真正从失败的打击中站起来的又有几人呢？

失败其实不可怕，可怕的是失败后自信心也随着丧失。特别是一些创业者，首次创业往往投入了过多的心血，还有亲朋好友的资助。一旦失败后，往往觉得自己不是创业的料，之后终生或许都不会再踏上创业的路。

其实，初次创业失败很正常。毕竟第一次就能取得成功的创业者比例是非常低的。或许因为准备的不够充分，或许因为对行业的认识不够，或许因为经验不足等，这些都是造成创业失败的原因。

所以首次创业失败的人不能因此就失去自信，反而因而从失败中寻找原因，这样对再次创业是否能够成功有非常重要的影响。下面是对创业者的一些建议，希望能帮助创业者重拾信心。

知道自己的长处、短处

首先，创业者需要知道自己的长处和短处。他们必须知道自己的局限，这既要求他们必须了解自己能否承担风险和牺牲，也要求他们在心有余而力不足时能够

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

坦然地接受现实。例如，当自身才能不能满足企业当前需要的时候，他们可能就需要请他人帮忙。有时为了公司利益，创业者还不得不放弃CEO职务。

不必等到全部准备好了才出发

其次，不应该等到万事俱备才开始创业之旅。如果他们愿意等待，也应该清楚，随着时间的推移，他们会越发现难以放弃已有的生活水平而去选择创业。

从另一方面来说，如果起步较早，他们不会提出过多的物质需求，也不会背负太多的家庭责任，这样他们就有很大的选择余地。他们还必须始终在开销方面保持谨慎。在每次创业时都要全面安排好资金的使用，以保证自己在没有任何收入的情况下生活一年。这种方法使他能用较少的资源让公司营运得更长久，并且让他在创业失败后能够东山再起。

公司失败并不代表人格失败

最后，创业者还应该认识到，他们不等同于他们的企业。他们必须记住：公司的失败并不意味着自己是糟糕的人；同样，公司获得成功也并不意味着自己是天才或超人。如果你想要创业，你也需要有一个能支持你的家庭。

事实上，培训、天赋和良好的时机对创业成功与否确实很关键，但创业者还必须对他们的事业抱有真正的热情，并且保持足够的谦逊，知道自己何时需要帮助。许多创业者已经为他们的傲慢付出了代价，其他人应该从他们的错误中吸取教训。

创业者们应该知道，失败其实也是一笔宝贵的财富，在失败中总结经验教训，从失败中爬起，这样，你的事业就有了更加坚实的基础，风风雨雨带给我们不少麻烦，同时，也会让我们事业的大树根基深厚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

关于创业的10个错误观念

创业者需要良好的教育背景

总的来说，曾经接受过良好教育的人，做起生意来会容易一些，这是不用怀疑的。但是能不能创造工作成果的关键在于创业者是否继续保持学习的心态和学习的能力，而不是那一张文凭。

创业者必须比别人聪明

聪明人固然反应快些，但追求成功的旺盛企图心，却未必比另一位智力中等，竭尽所能的创业者强。同时，生意上大量的决策，往往不是靠聪明的脑袋决定的，而是依靠全面市场、缜密的调查分析才得出的。

创业者得有充足的资本

商业圈里“资金缺乏”是普遍现象，资金不足并不是创业的绝对障碍，你可以从不需要大量资金的小生意做起，或是把创业计划缩小，再不然还可以把它拆成几个分块。总之要先行动起来。

创业者先有足够好的构思

真正好的构想，常常是在不够好的构想上经历市场不断完善而成的，是在经营过程中不断调整到位。

创业必须不择手段

不能说商场上没有诡诈，但越是做正经生意、长生意或是大生意，诡诈越是没有作用。创业的目标是有经济效益的同时也要有社会效益，做一个让人尊敬的企业家。

创业的目标是一夜暴富

创业是一个艰辛的历程，初创阶段的企业所面对的困难往往令创业者的个人和家庭生活都受到影响，财政上承受着巨大压力，万一创业失败还要承担失败所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

带来的一系列后遗症。创业者运用自己有限的资源去改变现状和命运，需要一个过程而不是一夜暴富。

创业者都是赌徒

事实上创业者比任何人都必须具备风险意识，他们愿意冒险，但冒的风险是经过严谨计算并可以有效控制的风险。

钱是创业者唯一追求的目标

钱不是企业存在的唯一目标，单纯追求利润（尤其是短期利润）的企业是难以长久的，也要去完成创业者的社会公民责任。

追求短期成功的快钱

创业之路就像走一条漆黑的隧道，在看到曙光前都将会是一片黑暗。看到光明前的心理承受能力和实现理想的执著，是决定成败的重要因素。真实的创业故事都不是一帆风顺的，你必须在创业前积累足够的资源，令你能撑到成功的那一天。

把生意当作商业秘密不愿意与别人交流

很多创业者不愿意与别人交流自己的创业思路，怕一谈就被别人模仿，总是放在自己的心里。其实，创业也是三个臭皮匠胜过一个诸葛亮。

总结失败原因，创业少走弯路

在茫茫商海中，常常有许多创业企业在经历了短暂的辉煌后便如流星般陨落，饱尝创业失败的滋味。借用并修改一下托尔斯泰的名言，我们可以这样说："成功的公司多半大同小异，而失败的公司则各有各的特色。"为什么这样说呢？因为要成功，只有为数不多的办法；要失败，却有无穷的花样。

把失败的原因总结出来，为的是给后来创业的人一个警示，不要走前人创业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

失败的老路。

创业失败原因一：没有准备好就盲目上路

一个完整的创业历程是需要在前期做好规划的。选择目的市场调研，对行业的了解，当地对此类商品的接受情况，都是需要好好考察的。可是有些创业者，只是看了某项目的宣传片或者好友的介绍就盲目入行，结果赔了夫人又折兵。有些项目不是别人能做你也能做的。

创业失败原因二：华而不实

本钱大未必做得成小买卖，本钱小也未必做不成大生意。投资多，盈利高，但风险也大，投资小、盈利低，赚的是个安稳钱。所以投资创业者切忌眼高手低。

创业失败原因三：管理无章

没有规矩不能成方圆。无论你的企业规模如何小，必须有明确的章法可循，哪怕你是私营企业，当老板的也不能把企业当家庭来管，必要的财务、人事、工资、分红、业务分工制度必须建立，而且要带头执行。这样的老板才能树立威信，经营才会有起色，管理也才能出效益。

创业失败原因四：目光短浅，谨小慎微

企业一定要赚钱并不是过错。但如果赚钱成了你唯一的目的，那会导致很多问题：只注重眼前利益，忽略长期投资，无法提高普通雇员的士气，并且缺乏长远计划。过分地追逐金钱反倒会让你得不偿失。

创业者要有敢冲的精神和大气的胸襟。在这里，唯一要衡量的是风险与预计的回报是否相当，不要为了一个不值得的东西承担风险。但如果值得，就不要害怕。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业失败，我们要学会什么

经验数据表明，前一次取得成功的创业者有30%的机会再次创业成功。相形之下，初次创业者的成功机会只有18%，而前一次失败的创业者，成功机会是20%。

即使真如这些数字所说，你的第一次创业就会陷入困境（甚至第二次也会），也不要太灰心。

就像走路、说话甚至滑雪一样，商业成功往往来自于执著和不断的学习、进步，这也是败将比新兵更容易成功的原因。因此，你应当尽可能的先实践起来（尤其是年轻且无负担时）。

我们列举以下三个理由，只为说明一个道理：第一次创业不论成功与否，都比你想象得有价值的多，因为你将获得宝贵的经验。

它会让你知道成功需要多少工作量

许多创业公司失败，是因为创业者没有对成功所必需的、破天荒的工作时间做好思想准备。基本上，对创业的严酷性缺乏准备的人很难成功。

它将教会你如何寻找创业伙伴

如果你和你的伙伴是非常认真地想做一番事业，那就开始做吧。即使不以你的想法为中心，即使压力重重，即使需要很长时间，即使会考验你的奉献精神；两个朋友耗费多时精心筹划了一个完美的想法，却在开始创业后分道扬镳；这种事情并不少见。



你对钱其实一无所知

根据一份调查，错误的财政预算经常导致公司失败。

82% 缺乏现金流的管理技巧 / 缺乏对现金流的理解；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

79% 起步时资金太少；

77% 定价不合理：制定价格时未包含所有必需物品；

73% 对可实现销售额、所需资金和成功需要的工作量过于乐观。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
没有进行充分的市场调查之前，最好不要轻举妄动			
要尊重市场，不可以对自己的未来太过乐观			
一定要均衡发展，避免孤注一掷			
该停损的时候就要停损，避免损害扩大			
选择适当的创业团队，避免自己太过主观而犯错			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2 客人不上门怎么办

我们都知道创业最宝贵的资产，不是店面有多大，装修得多么豪华，而是每天有多少愿意到店里购买产品的顾客。如何吸引顾客才是创业老板要解决的问题。

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 该怎样吸引客户上门消费?
2. 什么原因让客户远离了你?
3. 该怎样才能让客户掏钱掏得心甘情愿?
4. 该怎样训练员工，让他帮你集客?
5. 客人上门之后，应该怎样处理、面对客户的种种问题?

员工的素质服务水平有差异

首先是自身方面，员工的素质服务水平有差异，比如饮料店，A店生意很好，发现他们的员工不同于其他门店的地方是，这家店的每个店员都好像是个医生，客人进店后，店员会问客人一系列的问题："哪里不舒服?多长时间?有没有熬夜?有没有流鼻涕?有没有咳嗽?……"问完之后才 "对症下药"。给人一种很专业的感觉。而其他饮料店就只问一句，"要什么饮料?"就完了。

商品的丰富度也不同

其次商品的丰富度也不同，生意好的，商品就比较丰富。最后就是营销手段不同，生意好的店会经常有一些促销活动，内部员工也很会销售。而生意不好的，不但没有活动，内部员工也不会销售。当然店面生意好坏不仅只有这三个原因，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是从这里我们可以得出，生意好的商店一定有吸引顾客上门，而且是重复上门的方法。

如何在开店后吸引顾客上门

经过辛苦的筹备期之后，开店创业的梦想在开张大吉的那一刻实现了，但是开店创业之路到此才成功了一半，剩下的一半就要想办法维持生意兴隆，才能永续经营下去。因此，想要成为一家有口皆碑的百年老店，如何在开店后吸引顾客上门、维持生意兴隆，要靠店主绞尽脑汁了。

一般人开店创业后面临的问题不外乎是如何开源和节流，以创造更大利润。大致说来，开源就是想办法吸引客人上门，不过在“攘外的同时，也要安内”培训员工，以免因人才的快速流动而影响生意；节流当然就是以少量的资源创造最大的利润。因此，忠实的顾客是利润的来源，店主应了解客户的种类、掌握新旧客户，同时思考如何争取客户、满足客户。

在心态上，开店创业主应主动、真诚、关怀顾客，并与他们建立情谊，商店才能具有魅力。想要赚钱，就必须让商店的卖尝商品、服务魅力四射，搭配促销活动才能成功，遵循以下开店法则，让你旗开得胜。

开店创业维护卖场魅力

开店前，店主都以针对卖场做了一番规划，尽量呈现出最吸引人的店面装修，不过，开店后，不能对这一方面掉以轻心，应时时维护它，秉承“3S法则”：Something special、Something different、Something new，才能使你的卖场永远抓住顾客的视线。

开店创业追求商品魅力

现在的消费者都喜欢“俗、大碗、满意”的商品，除非是品牌的支持者，否则同等的商品除了要比价位、性质外，还要比谁的功能多、效果好。因此，未来不管是谁的天下，有一点是可以确定的“更完美的服务”，也就是重“质”重“量”，再加上适当的“精

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

神服务”。在商品部分，就是质量并重。

开店创业提高服务魅力

商品的魅力有了，再就是提高服务的魅力，也就是员工要让客人觉得店里面的每个人都很友善，上门消费是种享受。

开店创业定期举办促销

促销往往是最直接、最有效的提高业绩的方式，尤其在看似景气、消费却下滑的内冷外热之时，促销更显重要，可增加新鲜感。最好依店家的业绩决定促销方式，才能发挥效用。例如属于计划性购买的和冲动性购买的商店，促销方式就相差很大。

开店创业如何留住员工的心

员工的良莠、稳定性对一家店的影响很大，尤其是在开店创业初期，而开店创业中后期则可能面临员工被挖墙角的情况，因此，如何抓住员工的心，就成为当小老板的必修课程。有些员工并不是非常在意领多少钱，而是在乎有没有成长，如果老板只忙于赚钱，而忽略员工，员工的心力就会大减。

想要留住员工的心当然就要激发员工的斗志，让员工觉得满足，他们就会努力工作，力求有所表现，这时老板如果顺势再补句话：“今天辛苦了，要好好爱惜自己的身体，不要太劳累了。”便可以让员工更加卖力。



对待客人应有的态度

- 不可一直盯着顾客，不可纠缠啰嗦。纠缠令顾客反感。
- 把交易的对象都看成自己的亲人。是否能得到顾客的支持，决定商店的兴衰。
- 销售前的奉承，不如售后服务。“永久的顾客”是那些满意的顾客。而满意顾客的口碑又会带来更多的销售。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

- 要重视顾客的抱怨，不论是抱怨什么，都要欣然接受。顾客的抱怨往往是服务改进的方向。
- 只花一块钱的顾客，比花一百元的顾客，对生意的兴隆更具有根本性的影响力。一块钱的顾客往往是您的常客，只有有了稳定的常客群，生意才有可能长盛不衰。
- 不能只卖顾客喜欢的东西，而更应卖对顾客有益的东西；处处从顾客的利益出发，顾客终会明白你的苦心，给予你更大的回报。
- 遇见顾客前来退换货物时，态度要比原先出售时更和气。顾客从你的退换态度中往往决定了他/她以后是否会再次踏入你的商店。
- 出售好商品是件善事，为好商品作宣传更是件善事。
- 即使赠品只是一张纸，顾客也是高兴的。如果没有赠品，就赠送“笑容”。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
一定要好好训练员工，因为他是面对客人的第一线			
店里面的商品一定要丰富、吸引人			
客人上门后，才是销售的开始，所以一定要经过仔细的沙盘演练，让客户乐于消费			
不妨藉由营销，把客人吸引上门			
不要让客人有太大压力，否则他可能不愿意消费			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3 同业竞争怎么办

创业者投身到开店创业的洪流之中，也就是宣布了自己将参加这场战役。在这场战役中，市场是争夺的焦点，而众多的竞争者也让这场战役的残酷程度不断升级，可以说，在这样激烈的竞争中，没有合理的竞争策略，你就根本无法取得胜利。

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 面对竞争，创业者应有的态度?
2. 竞争是好还是坏?
3. 该怎样把自己的长处发挥出来，接受挑战?
4. 该怎样借力使力，克服困难?
5. 什么是创业家精神?

初次创业，一定要理性思考，要“整合一切可利用的力量”，打造一个优势互补的利益共同体。创业企业有很多起步与发展模式，诸如特许加盟、代理知名品牌产品、为大企业配套、利用已被认可的市场形象或概念开发新项目等。

那么在市场竞争激烈的环境中如何创业成功?

进行理性创业

特别是初次创业，一定要理性思考，弄清以下几个方面的问题：

一是**创业的盈利模式**，必须找到利润点，要有明确的利润来源。

二是要**做最糟糕情况下的营运预算**，而不是以理想的资料来做预测，要防止投资预算偏小、市场预测失准、成本估算偏低等现象，过于理想化必然导致预期效益偏高，出现问题时就会措手不及。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三是要有**整合资源的能力**，初次创业要“整合一切可利用的力量”，打造一个优势互补的利益共同体；以此有效地降低成本，提升运营效率，使企业运营事半功倍。

四是**各种资源“链条”不能断**，这里的资源是指原辅材料、人才、产品、资金、管道等要素，为做到这一点企业必须降低对某些资源的依存度，或者具备调动、牵制资源的能力。

五是**产品潜力**，无论是有形产品还是无形产品，产品必须有市场潜力与市场价值，这关系到市场成长性，如果产品成长性差，那么创业也就难以成功。

六是**技术应具有新颖性**，为成熟技术，不应淘汰技术，或者政府禁止或不鼓励采用的技术，否则投资就可能“打水漂”；对创业的目标顾客、资金来源、合作伙伴（需要互补性）、创业方式、运营模式等都具有非常清晰的了解，从大处着眼，从小处着手，关注细节，理性创业。

创业加盟前也要弄清楚风险在哪里

如当前加盟和代理是一种快速的创业方式，但风险也伴随许多，在决定加盟前，一定要切实关注细节，透过利用网络、对该企业利益相关者的咨询等来加深对企业的理解，即使是有加盟样板店，也不要被表象迷惑，提高自我保护的法律意识；最好先请律师确认，并学会应用附加条款来保护自己；从而选择最适合的模式。

整合内外资源

在创业时，要善于整合内外资源，有效借助外力或外部资源降低创业成本、加快企业成长速度、提升企业运营效率并提高企业创业成功率；要具备足够的随需而变的能力，随时应对市场的不确定性变化；善于走“快捷方式”，早点开始积累。

具有创业精神

创业总是需要一个契机，除了市场定位的准确，第一次创业能否成功很大程

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

度上还仰赖创业人的个人素质。如果你拥有良好的专业背景、人脉资源、经营智慧等，你的创业就大大增加了成功的系数。

创业不是一个可以复制的模式，但是激情和感情投入是成功的共性因素。在创业过程中，要学会适当的放弃，创业时因资源和能力有限，需要的是集中精力把有优势的项目做好，所谓厚积才能薄发，而盲目的多元化经营是致命的。

要选择合适的合作伙伴，最好是合伙人的能力和资源能与你自己形成互补，从而形成稳定、可靠的合作关系。



什么是**创业精神**

在创业过程中，需要具有创业精神。

创业精神主要包括两方面的含义：

第一方面是精神层面，“创业精神”代表一种“以创新为基础的做事与思考方式”。

第二方面是实质层面，“创业精神”代表一种“发掘机会，组织资源建立新公司，进而提供市场新的价值”。

对于初创企业来说，不仅需要个体的创业精神，还需要组织的创业精神。所谓个体的创业精神，指的是以个人力量，在个人的愿景引导下，从事创新活动，并进而创造一个新企业；而组织的创业精神则指在已存在的一个组织内部，以群体力量追求共同愿景，从事组织创新活动，进而创造组织的新面貌。

善于拓展人脉

在创业过程中，要学会拓展人脉资源，首先是培养自信与沟通能力，其次是学习适时赞美他人的能力。其实，每个人都有一套累积人脉的方式，但是，到底要如何才能有效率地提升人脉竞争力？提升人脉竞争力有许多技巧，但是，前提是一个人必须先具备自信与沟通能力。

想在创业过程中成功，你要善于学会把握机会，抓住一切机会去培育人脉资源与关系，其实有许多机会就在你身边，但你可能总是白白的让它流失。如在婚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

宴场合，你可以在出发前，先吃点东西，并提早到现场，因为，那是你能认识更多陌生人的机会；在外出旅行过程中，善于沟通与交流，主动与他人沟通等。

其次是沟通能力。所谓的沟通能力，其实就是了解别人的能力，包括了解别人的需要、渴望、能力与动机，并给予适当的反应。如何了解呢？要学会倾听，倾听是了解别人最妙的法宝。除了倾听，适时赞美别人也是沟通的妙法。

在拓展你人脉资源的过程中，要注意人脉的深度、广度和关联度。人脉的深度即人脉关系纵向延伸的情况，达到了什么级别；人脉的广度即人脉关系横向延伸的情况，范围（区域与行业）有多广；人脉的关联度指人脉关系与个人所从事行业的相关性和人脉资源直接的相关性。

人脉资源既要有广度和深度，又需要关联度，利用朋友的朋友或他人的介绍等去拓展你的人脉资源，从长远考虑，千万不要有人脉“近视症”，需要关注成长性和延伸空间。

如何维持创业的竞争优势

对于许多创业者来说，在创业之初就要面临激烈的市场竞争。不管新创企业处于行业的什么市场阶段，竞争都是不可避免的，不是现在，就是在不久的将来。

大部分创业者都是发现或发掘了某一商业机会或者创意，而决定开创自己的事业的。不论是高科技企业还是一家小烧饼店，在创业时，肯定是发现了别人还没有发现或重视的某种机会。

可能是某种填补空白的高新技术，也可能只是发现了某个地区有吃烧饼的需求，而没有烧饼店去满足。

总之，创业的前提是机会存在，并且是可利用的商业机会。否则就是盲目创业，成功会变得很难。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业机会本身就是一种优势，但是这种机会优势能否持续存在，能持续多久，就很难说了。在商业社会中，真正做到别人所不能做到的，太困难。

所以说，没有永远的竞争优势。对于一个企业来说，竞争优势都是阶段性的，竞争优势也是需要不断更新的。在创业过程中，还要学会保护自己的竞争优势，有策略地设置模仿障碍。

否则，众多的效仿者将分享你的机会和利润，甚至超越你，将你挤出市场。因为资金比你多，资源比你丰富的企业和个人肯定是存在的，他们也会看中机会。你可能是第一做，但未必能做到第一。

创业的目的是利用创立的企业提供产品或者服务来创造商业价值。在社会需求总量相对稳定的情况下，这种价值的总量也相对稳定。创业者当然希望自己是唯一能够提供这种产品或者服务的人。

对于一些技术含量较高的机会，创业者应该意识到保密的重要性。保守商业秘密，可以防止机会过早传达给别人。但是这种保密措施，只有创业者个人掌握的信息或者技术是很难挖掘的，其他人只有透过创业者才能了解和掌握的情况下最有效。

更多的创业者可能并不会拥有专利，他们只是看准了某个市场机会下手创业的。在这种情况中，机会都是容易被学习和利用的，用“保密”的方式来保护竞争优势就不会有什么效果了。此时，创业者首先考虑的应该是对现有资源的控制，透过控制资源来建立竞争的障碍。

这种方式对创业开发有赖于有限资源的情况下，非常有效。例如，你的企业提供一种产品，可以满足学校课程教学需要。那么你在创业之初就要和当地的学校签署长期供应合约，这样其他进入者再想开发机会就比较困难了。

不管利用什么方法和手段，都是为了维持竞争优势。企业要想长久发展，竞争优势的更新也很重要。这就需要创业者在企业发展过程中，不断进行创新，对产品或服务的质量、成本、销售方式等方面进行定期或不定期的检测和评估，在这些方面要比竞争对手更快、更准。竞争优势都是阶段性的，创业者要学会判断识别不同阶段的竞争优势，加以开发利用。如此才能保证企业的健康顺利发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业的竞争优势到底应该如何把持

创业市场竞争激烈，如何让自己保持优势呢？无非是要在自己的产品项目上保证质量、诚信经营且不断创新才能长期立于不败之地。对于许多创业者来说，在创业之初就要面临激烈的市场竞争。

当你在很长一段时间内，控制了这些资源，你就拥有了绝对的竞争优势，也拥有了足够的时间来规划下一步的发展，考虑如何更新将来的竞争优势。

如果创业者没有专利保护，所开创的机会也没有可控制的有限资源。那么就要在创业之初重视“如何培养客户忠诚度”这个问题。

因为你最先做，所以你最先有客户，这就是短暂的竞争优势，要想延续这种竞争优势，就必须让客户忠诚于你。

所以你的产品和服务不能只以赚钱为目的。很多创业者在创业之初由于提供的产品和服务具有独特性，于是在质量、价格和服务等方面考虑得不够全面，认为没有竞争价格就可以任由自己制定，服务也可以松懈。

这样就给了许多效仿者进入的机会，等到竞争真的来临再去重视，已经来不及了。

客户也有先入为主的习惯，你产品质量、价格和服务在开始就要适当考虑后来的竞争以及客户的感受。

从开始就不要放过每一个客户，除了必要的产品或服务，附加值的提供也很重要。要留住客户，就要给他们一个“从一而终”的理由。

另外，很多人认为在创业之初，没必要进行广告宣传。其实不然，在很多消费者心中，广告宣传一定程度上代表了企业的实力和声誉。

新创企业在开始时就要制定广告宣传计划，这种计划要跟随企业发展，循序渐进。由点到面，由少到多，进行广告宣传。

不管利用什么方法和手段，都是为了维持竞争优势。企业要想长久发展，竞争优势的更新也很重要。这就需要创业者在企业发展过程中，不断进行创新，对产品或服务的质量、成本、销售方式等方面进行定期或不定期的检测和评估，在这些方面要比竞争对手更快、更准。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

竞争优势都是阶段性的，创业者要学会判断识别不同阶段的竞争优势，加以开发利用。如此才能保证企业的健康顺利发展。



如何调查你的竞争对手

在设店之前，要对很多方面的情况进行市场调查。它涉及的面极广，为了确保调查能取得良好的效果，就要做出合理的调查步骤。下面，我们简要介绍几步骤：

1. 明确调查问题

在开始调查之前，调查人员必须明确调查的问题是什么，目的要求如何。应根据要调查的对象，拟定出需要了解的内容，然后定出调查的目标，以便调查能合理进行。

2. 初步情况分析

确定调查目标后，往往还会有很多繁杂的问题，这时就需要对这些问题进行缩减。透过能马上了解的一些数据（如竞争店的地理位置）进行删减，以缩小调查的范围。

3. 进行正式调查

当有了初步资料后，就要透过访问专家，向精通本问题的人员了解信息并了解用户意见。制订调查方案，方案内容包括调查哪些资料、由谁调查方案、用什么方法进行调查、在什么地方调查、什么时间调查、调查一次还是多次、问卷设计等。

4. 资料整理和分析

当资料收集完后，要对其进行编辑整理，检查调查资料是否有误差。误差可能是统计错误、询问冲突设计不当、访问人员偏见、被询问人回答有问题等。在整理数据时，要把错误的信息剔除掉，然后把剩余的数据分类统计，最后得出结论。透过分析数据，决定是否开店，在哪里开店，什么时候开店等。

以上四步是简要的步骤，也是大体的步骤。如果在调查中有什么特殊情况，可以重复或增加一些步骤。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



调查市场竞争者的方法

在调查时，还要选择正确的调查方法。市场调查方法很多，询问法是最主要的方法。

询问法也称为调查法，也是最常用、最基本的一种调查方法，调查人员透过询问被调查者了解市场情况。

1. 个人访问：调查者透过与被调查者面对面的言谈获得信息。
2. 电话访问：透过电话从被调查者那里获得信息。
3. 邮寄询问：将设计好的问卷邮寄给被调查者，请他们答好再寄回，从而收集信息。
4. 留置询问：将问卷交给被调查者，说明填写方法后留下问卷，由其自行填写，再按期收回得以获取信息。



研究竞争对手如何分布

在决定开店，且找好了几个符合要求的店铺地点后，要调查竞争对手的店铺位置，从而决定选择哪里的店铺位置较好。

首先调查的内容应为竞争店与本店的距离。如果竞争者的实力雄厚，自己想另立门户，则应选择离竞争店较远的地点；如果认为自己有足够的实力与竞争店竞争，则可把店开在竞争店旁，让顾客能很快透过对比来了解你的产品优点。有时，竞争店在旁边还可以有效地吸引顾客，让顾客在光顾竞争店的同时也来到你的店。

其次调查竞争店的店铺地点。了解竞争店的地理位置，分析为何它能有较多的顾客光顾。自己的店应开在什么地方，可以透过竞争店的地点调查来决定。有时，透过对其调查可以得知此地区人的一些生活习性，从而决定自己开店的政策。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



研究竞争对手如何分布

竞争对手的产品直接关系到本店的产品。在开店前，一定要了解竞争店的产品结构、产品类型、产品价格等方面，从而决定自己店铺设备应购进的产品类型。对产品的调查，要从很多方面入手，如产品类别、主力商品、辅助性商品和关键性商品等。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
知己知彼，是面对竞争的最佳办法			
面对竞争，一定要出奇制胜，攻其不备			
面对竞争，一定不能畏战，要积极面对			
找寻外部资源，让自己更加壮大			
维护客户对你的忠诚度，你就赢了大部分的商战			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4 大环境不好怎么办

经济不好，工作难找，很多人想藉由创业翻身，但吊诡的是，经济已经不好了，创业就比较有机会吗？而且，经济不好的时候，很多失业的人也想选择创业，反而会让创业市场更加混乱；因此，该怎样在客观环境不利于你的时候，创造对创业有利的条件，就是成功的秘诀所在了。

好老板大学堂 课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 大环境不景气，还要创业吗？
2. 不景气时创业，要把握哪些原则？
3. 该怎样提高创业成功的几率？
4. 该如何从谷底翻身，出奇制胜？
5. 不景气的时代，怎样加强竞争力？

创办小型企业不是件容易的事，在市场萎靡不振的今天尤其如此。因为当前资金紧缩，很难申请到充裕的起步资金，而很多中小企业恰恰是因为资本不够雄厚或运营成本超支而走向破产。

身为一个创业者，你也可能面临同样的问题，下面几条措施或许可以避免同样的悲剧在你新开办的企业上演。

创业要厉行节约

为了在残酷的环境中生存下来，为今后的发展打下坚实的基础，从一开始就应该节衣缩食。仔细研究你的创业方案，把钱花在刀刃上，在厂址选择、设备购置和人员配备等各个方面都要精打细算，力求经济实惠地进入企业运营阶段。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

营销方式要灵活多样

想在竞争者中脱颖而出，必须要有一套行之有效的营销策略。首先要确定自己的产品特性，接着要锁定目标客户，制定合理的价格区间，然后就可以钻研促销手段了。在此期间，别忘了观察竞争对手的产品销售情况，查漏补缺，说不定还能发现市场漏洞。

与其他企业家合作

在这个圈子里你可以找到很多能人，获得有益的帮助。同时要与所在小区建立，积极加入行业协会，与身边的同行们互通有无，在奋斗的路上你就不再是孤军奋战了。

想方设法削减开支

资金是企业的生命线，你必须采取各种措施降低成本支出，保证企业的正常运转。方法其实很多，例如，购置大宗设备时寻找拥有闲置设备的工厂以压低报价，大量雇佣实习生以压缩人力成本等。只要你开动脑筋，任何问题都会迎刃而解。



不景气，怎么创业

不景气时，连固守原有的事业都格外艰辛，但如果你偏偏选择在此时开创新事业，到底应该怎么做?

在不景气时创业，需要注意的原则为：

1. 找一个具原创性、可以吸引固定核心顾客群的点子。
2. 在经营的关键部分不要吝于投资。
3. 如果是购买一家公司，先准备好一组优秀的管理团队。
4. 四处比价以找到好价钱。
5. 放大胆子去做，在此刻会产生鹤立鸡群的效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6. 现在是征才的好时机，因为许多人才都准备好要认真找份工作。
7. 做好长期的计划，因为光度过不景气并不够，公司必须为下一步也先做好计划。
8. 不要忽略了市场本身。如果你想要创业的市场目前情况很不乐观，不妨等到经济复苏后再行动。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
不管景不景气时创业，都要掌握一切可能发生的风险，步步为营			
为提高创业的成功率，不妨打一场团体战			
既然决定创业了，就不要瞻前顾后，放胆去做吧			
该投资的地方就要投资，如果太过小气，反而会加速企业灭亡			
但是不该有的浪费也要全力节省			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5 潮流散去怎么办

创业的人，无时无刻不在思考：现在到底流行什么？现在到底什么东西最好卖？没有人不想找出长销又畅销、热门又讨喜的商品，不过，这真的是一件很困难的任务；而且，客户的喜好如流水，今天受欢迎的，明天就可能成为老古董，所以，预先想好产品策略，才能面对千变万化的市场。

好老板大学堂　课前Q&A?

阅读本章节之前，有些问题你要想清楚：

1. 该怎样找出卖相好的商品?
2. 商品的生命周期为何?
3. 不同商品周期的销售策略?
4. 商品如果被客人淘汰，该怎么办?
5. 该怎样维持商品的新鲜度?

任何一种商品进入市场，经过普遍推广，销量逐渐增加。由于消费者的需求变化和市场竞争的加剧，直到最终被新的商品所代替，都有一个过程。这个过程如同生物的生命一样，有其诞生、成长、成熟和衰亡的阶段。商品生命周期就是指商品在市场中有效的营销时间，或称之为商品经济生命，即商品进入市场后，有它成长、成熟和衰退的过程。

掌握生命周期，降低商品管理难度

现代连锁企业的商品数量动辄十几万、几十万种，这样庞大的数量基数，使企业的管理难度越来越大，形成了由量变到质变的转化。所以我们有必要探寻一种方法，找出管理的侧重点，将商品的管理难度降下来。不难看出，企业对商品“消

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

化”、“吸收”、“吐故纳新”的行为，使得商品在零售企业体内的“动态性”特征十分明显。我们将这种特征归纳提炼为“商品生命周期”概念，并提出完整的商品生命周期分为“导入期”、“成长期”、“成熟期”、“衰退期”和“淘汰期”。

导入期

在这个时期，商品被称为“新品”。一般来说，首次引入卖场的商品，都会给定一个“试销期”和“试销业绩目标”。

试销期1到3个月不等，试销目标通常指销售额，具体指标则因商品品类不同而异，这些数据，可以在采购部门与供货商谈判完成后，进入到信息系统。

对于试销到期的商品，可以依据系统记录的约定指针和实际业绩，给出业绩完成情况。完成目标的，可转为“正式商品”，未完成的，可选择直接进入淘汰期，或透过申请，延长试销期。

对于特殊品牌和特殊品类，可以由采购部发起，透过跨部门的评定委员会决定是否引入。

成长、成熟期

从管理手段上说，这里可以细分为两个小阶段，“成长阶段”和“成熟阶段”。

试销商品转为正式商品后，将会进入所谓“成长期”。通常来说，在这个时期，商品仅仅为部分消费者所青睐，还有不少顾客尚不清楚该商品的存在。因此这类商品的特征是，销量可能仅仅是刚刚达到企业要求的及格线，商品贡献度在品类内也处于平均线的中下水平。

另外，还有一个重要特征是，促销活动会让这个商品的销量曲线完成一个“高—低—高”的翻转，且最后超过前期平均销量。例如：促销前日均为5左右，促销中骤然提高为10，促销刚结束一段时期为3，但后续会反弹且稳定为7，超过促销前日均5的水平。

营运部门的责任就是尽量缩短其成长期，让其尽快“热”起来。虽然“一炮走红”的情况是存在的，但毕竟不是所有商品都能从导入期跨越成长期，直接进入成熟期。因此，这个时期通常需要的是对商品销量的追求，其他指标的考虑要为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

销量让路，所以成长期商品的促销和宣传需求较多，以扩大销量和知名度。

成熟阶段

当商品透过前期的试销和促销推广，最终融入当地商圈，成为销量较大的畅销品后，通常就要多考虑毛利问题，以提高商品的贡献度。所以，对于处于成熟期的商品，对销量的追求已经降低，促销需求逐渐让位给毛利指标的追求。当然，最终的目标不是单一指针的毛利，用商品贡献度指标能更好地反映商品引入的"效果"。

对于商品由"成长期"向"成熟期"跨越的标志指针，目前没有统一的"真理性"指标，所以具体操作时不太容易掌握。

但是作为管理者，通常更关心的是高贡献度的商品，管理重点也会相应倾斜。

所以这里给出一种参考的标准：用商品贡献度的排名指标确定商品是否"成熟"。至于排名的具体位次，应该考虑企业的具体业态和管理标准。比如大卖场和标超，如果管理目标要求30%的商品产生70%的销售（80/20对大卖场过于极端了），那么成熟期商品比例定为30%较为合适，所以品类内（除非小类品项数足够，一般推荐取中类做为排名基础）贡献度排名前30%的商品可以"认为"大多处于成熟期。其他业态可以以此类推。

衰退、淘汰期

从管理手段上说，这里也可以细分为两个小阶段，"衰退阶段"和"淘汰阶段"。

处于衰退期或迈入衰退边缘商品的特性是：商品销量持续下滑，即使透过促销暂时扩大了销量，但促销期过后，其销量在经过正常下降期后没有预期中的反弹，反而达不到促销前的水平。

自然，该商品的销量、毛利、贡献度等指标也就不可避免地不断下降。因此对这类商品，不要再盲目地以扩大业绩目的做促销，只有清库存才是合适的促销理由。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与成熟期类似，衰退期的确认同样不存在教科书式的定义。进入“衰退期”的商品可以看作是淘汰商品的“预备队”。每个月需要多少比例的商品进入淘汰期，并完成淘汰，是决定多大比例的商品适合划入衰退期的重要参考依据。

为了管理方便，建议以商品贡献度作为一个重要衡量指标。通常来说，我们希望在有充足替代货源的前提下，尽快结束商品的衰退期，让其进入淘汰期，但商品淘汰比例也是与业态密切相关的。例如：便利店业态，由于其顾客群是新消费潮流的创造者和追随者，其新商品的引进力度和商品淘汰率就较高，可以超过年50%以上，衰退期商品比例可以划得高一些；而大卖场和标超则远低于便利店的平均水平，因此，比例也可以低一些。30%是一个建议值，各企业可根据自身特点确定。

对业绩排名长期垫底的商品，淘汰是必要的。企业可以根据年淘汰指标，确定每个月的淘汰比例。例如每月1.7%，则每季度就有5%的商品需要淘汰。通常贡献度排名最后5%的将被淘汰。

具体操作时，建议将淘汰分成“预淘汰”和“淘汰”两步。

商品进入预淘汰状态后，将无法进行新的采购，有的企业还规定某些商品门店不得再退货给物流中心。因此此时的“清仓拍卖”式促销就会登场。完成最后的库存清理（也许是促销清货、也许是集体退货给供货商），商品就被打上“淘汰”的印记，完成整个生命周期的循环。

此时，只有历史数据查询才能找到它的踪迹了。

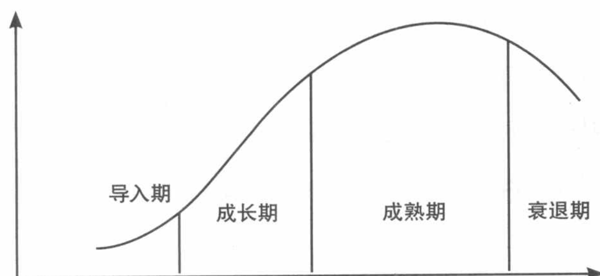
从上述论述中可以明显地看到，由于商品所处的“生命周期”阶段不同，其自身在进行各种业务活动时的表现也会不同，比如促销的表现就是一个典型的例子。其实要货、采购、配送、商品上架等环节上不同阶段的商品，也应给与不同待遇。显然，在精力无法顾及时，“成熟期”商品的优先权应该得到足够重视。

同时，由于商品种类多样，并不是所有商品都适合应用商品生命周期方法去管理。例如，季节性较强的商品，虽然拥有很强的生命周期特性，但一味套用反而可能让管理和业务环节变得复杂。因此，企业在具体应用时，还应本着理论与实际相结合的原则，加强前期论证和试点改进，然后再逐步推进和推广。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



产品的生命周期



如何营销不再流行的商品

随着新技术和创新的不断涌现，某些产品开始过时滞销，而当经济周期不景气时，产品库存也可能过剩。究竟应该如何营销各种不再流行的商品呢？

公寓、老式唱片店、耗油的汽车、被媒体曝光的药店，还有含反式脂肪的食品等出于各种原因不再流行的商品，总是令营销人员感到头疼。

虽然营销的终极目标是向消费者推销产品或服务，但偶尔也需要更多的推动才行。当这种情况发生时，营销人员必须发挥创意，说明产品或服务渡过难关，直至市场回暖或者公司改变战略方向。

从营销人员个人的角度来说，有时候他们确实会觉得某个产品根本就卖不出去，但如果你再仔细想想，顾客的需求是如此的千差万别，你要找到那些需要你产品的顾客。

假如产品无人问津，那十有八九说明这家公司的目标消费群定位错误。

大家都知道众口难调，所以你只需找到对味的顾客。

为了找到这样的人，公司必须对市场和消费者进行研究，弄清楚自己的产品为何不受某些消费者的青睐，并且想办法点燃目标消费者的激情。

虽然系统严格地进行市场细分、找到消费者，然后对产品进行重新定位是传统的营销方法，但它比寻找对味的顾客要容易得多。

如果你不了解自己的顾客，只凭自己的经验和本能猜想，那销售工作肯定是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

举步维艰。譬如说你可能会认为，“既然我都不喜欢，别人也肯定不喜欢”，但你的这种假设可能是错的。

专家建议营销人员应站在消费者的立场上，用批判的眼光来思考自己推销的东西，这样你可能会发现销售并不是什么难以完成的事。

导致产品或服务滞销的原因是消费者对这种产品或服务产生了明显的抵触情绪。所以营销的目标应该是“设计出可以消除抵触情绪的产品或服务方案”。

创业当老板的叮咛！你做到了多少

项目	有做到	要加强	没做到
商品有不同的生命周期，所以一定要采取不同的营销策略，不要太过固执			
无时无刻都要做好市场调查，才知道客户、市场喜好的改变			
利用营销、广告，开发不同需求的客户群，让商品卖久一点			
一定要求新求变，满足客户的需求			
客户喜欢的产品，才是好的产品			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1.创业前，要思考的重要问题：

※为什么要创业？

※自己是当老板的料吗？

※创业时机成熟了吗？

2.创业时，要思考的关键问题：

※应该怎样组建一家赚钱的公司？

※应该怎样管理不同性格的员工？

※应该如何善用资金做有把握的投资？

3.守业时，要思考的致命问题：

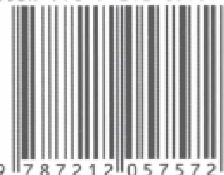
※如何应对同业竞争？

※畅销过后，产品如何常销？

※经济环境不好怎么办？

本书透过图表分析，并利用表格与算式厘清资金规划的脉络，提炼出当老板的难题与正确观念。无论创业、加盟，都能够不慌乱简易上手！

上架建议：管理·励志



定价：32.80元